# Der Handlungsagent
## nach dem Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897.

---

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde

bei der Juristischen Fakultät der Universität Leipzig

eingereicht von

**Curt Rossner**

Rechtsanwalt in Dresden.

ACAD. LEGIS BAT. BIBL.

Borna - Leipzig

Buchdruckerei Robert Noske

1909.

# Inhaltsverzeichnis.


Seite

§ 1. I. Einleitung . . . . . 1
§ 2. II. Begriff des Handlungsagenten . . . . . 2
§ 3. III. Die rechtliche Natur des Agenturverhältnisses . . . . . 9
§ 4. IV. Das Verhältnis des Agenten zu Dritten.
Der Umfang der Vollmacht.
a) Der Vermittlungsagent . . . . . 14
b) Der Abschlußagent . . . . . 20
§ 5. V. Die Wirkungen des Agenturvertrags.
A. Die Pflichten des Handlungsagenten . . . . . 22
B. Die Rechte des Handlungsagenten . . . . . 31
C. Die Rechte des Bezirksagenten . . . . . 37
§ 6. VI. Die Beendigung des Agenturverhältnisses.
A. Die gesetzliche (ordentliche) Kündigung . . . . . 43
B. Die außerordentliche (sofortige) Kündigung . . . . 44
C. Sonstige Auflösungsgründe . . . . . 47
§ 7. VII. Schluß.
Gewerbliche Beschränkungen . . . . . 48
§ 8. VIII. Anhang.
Das Alleinverkaufsrecht . . . . . 49

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546813_0044

# Literaturverzeichnis.


**Albrecht u. Tentler,** Das Recht der Agenten nach dem deutschen Handelsrecht. Berlin 1908. (zit.: Albrecht u. Tentler.)

Annalen des Kgl. Sächs. Oberlandesgerichts.

**Bolze,** Die Praxis des Reichsgerichts in Zivilsachen. (zit.: Bolze.)

Denkschrift zum Entwurf eines Handelsgesetzbuches und eines Einführungsgesetzes. (zit.: Denkschr.)

**Dernburg, Heinrich,** Das bürgerliche Recht des Deutschen Reichs und Preußens. (zit.: Dernburg.)

Deutsche Juristenzeitung.

**Dove-Apt,** Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin über Gebräuche im Handelsverkehr. 1. Folge Berlin 1904, 2. Folge Berlin 1905. (zit.: Dove-Apt.)

**Gareis, Karl,** Das deutsche Handelsrecht. 7. Aufl. Berlin 1903. (zit.: Gareis.)

**Gruchot, J. A.,** Beiträge zur Erläuterung des deutschen Rechts. Bd. 21—52. Berlin 1908.

**Hahn-Mugdan,** Materialien zum Handelsgesetzbuch. Berlin 1897.

**Immerwahr, Walter,** Das Recht der Handlungsagenten. Breslau 1900. (zit.: Immerwahr.)

**Jacusiel, Kurt,** Das Recht der Agenten, Mäkler und Kommissionäre. Heft 1: Das Recht der Agenten. 2. Aufl. Berlin 1904. (zit.: Jacusiel.)

**Jakob,** Der Handlungsagent nach dem Handelsgesetzbuch v. 10. 5. 1897. Dissert. Borna-Leipzig 1907. (zit.: Jakob.)

Konkursordnung für das Deutsche Reich.

**Landmann,** Kommentar zur Gewerbeordnung für das Deutsche Reich. 5. Aufl. München 1907. (zit.: Landmann.)

**Lehmann, K., u. Ring,** Kommentar zum Handelsgesetzbuch für das Deutsche Reich. Berlin 1901 u. 1902. (zit.: Lehmann-Ring.)

**Lehmann, Karl,** Lehrbuch des Handelsrechts. 5. verbesserte Aufl. Leipzig 1908. (zit.: Lehmann.)

**Makower, H.,** Handelsgesetzbuch mit Kommentar. 13. Aufl. Bd. 1 u. 2. Berlin 1906. (zit.: Makower.)

Oberlandesgerichte, die Rechtsprechung auf dem Gebiete des Zivilrechts. Bd. 1—16. Leipzig 1900—1908. (zit.: OLGRspr.)

**Planck, G.,** Bürgerliches Gesetzbuch nebst Einführungsgesetz. 3. Aufl. Berlin 1903ff. (zit.: Planck.)

Protokolle des 1.—3. Kongresses Deutscher Handlungsagenten. Berlin 1902, 1904, 1906.

Protokolle der Kommission zur Beratung eines allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches. Würzburg 1850ff.

Reichsgerichtsentscheidungen in Zivilsachen. Bd. 1—68. Heft 1. Leipzig 1897—1908. (zit.: RG.)

Reichs- bezw. Bundesoberlandesgericht, Entscheidungen des Bundes- bezw. Reichsoberlandesgerichts. Bd. 1—25. Erlangen 1871—1880. (zit.: ROHG.)

**Seuffert, J. A.,** Archiv für die Entscheidungen der obersten Gerichte in den deutschen Staaten. 3. ausgewählte Ausgabe. München und Berlin 1901ff. (zit.: Seufferts Arch.)

**v. Schuch,** Der Handlungsagent nach dem deutschen Handelsgesetzbuch von 1897. Dissert. Leipzig 1907.

**Sydow u. Busch,** Zivilprozeßordnung und Gerichtsverfassungsgesetz. 10. Aufl. Berlin 1905.

**Staub, Hermann,** Kommentar zum allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuch. 8. Aufl. 1906—1907. (zit.: Staub.)

**Warneyers** Jahrbuch der Entscheidungen auf dem Gebiete des Zivil-, Handels- und Prozeßrechts. Leipzig 1900—1908.

**Warneyer,** Bürgerliches Gesetzbuch, erläutert durch die Rechtsprechung. 2. Aufl. Leipzig 1907.

---

BGB. = Bürgerliches Gesetzbuch v. 18. 8. 1896.
ZPO. = Zivilprozeßordnung v. 30. 1. 1877 in der neuesten Fassung.
EG. z. BGB. = Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch v. 18. 8. 1896.
EG. z. HGB. = Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch v. 10. 5. 1897.
FrGG. = Gesetz über die Angelegenheiten der freiwilligen Gerichtsbarkeit v. 17. 5. 1898.
GewO. = Gewerbeordnung für das Deutsche Reich v. 26. 7. 1900 in der neuesten Fassung.
HGB. = Handelsgesetzbuch v. 10. 5. 1897.
KG. = Urteil des Kammergerichts.
KO. = Konkursordnung für das Deutsche Reich v. 10. 5. 1877 in der neuesten Fassung.
OLGRspr. = Rechtsprechung des Oberlandesgerichts.
RG. = Urteil des Reichsgerichts.
ROHG. = Entscheidungen des Bundes- bezw. Reichsoberhandelsgerichts.

---

# I. Einleitung.

§ 1.

Je größer der Umfang eines kaufmännischen Betriebs ist, um so mehr Hilfspersonal bedarf er zu seiner Aufrechterhaltung und weiteren Ausdehnung. Namentlich kommen hierbei solche Handelsgewerbe in Betracht, die sich mit der Herstellung von Waren aller Art beschäftigen und darauf angewiesen sind, für aufgestapelte Erzeugnisse genügenden Absatz zu schaffen. Der moderne Gewerbebetrieb arbeitet nicht bloß für den Augenblicksbedarf eines bestimmten Kundenkreises. Er fertigt Waren auch ohne Bestellung an in der Hoffnung, sie in geeigneter Weise zu vertreiben. Es liegt daher im Interesse eines jeden großen Betriebs, ein möglichst weites Absatzgebiet und einen möglichst ausgedehnten Kundenkreis zu besitzen, der ihm die angefertigten Waren abnimmt. Das gilt nicht nur für diejenigen Betriebe, welche unmittelbar an das Publikum absetzen, sondern auch für solche Geschäftshäuser, die die fertigen Waren (en gros) aufkaufen, um sie durch kleinere Geschäftsleute (Detaillisten) den Konsumenten zuzuführen. Ein jeder dieser Geschäftsinhaber muß daher bestrebt sein, an möglichst vielen Orten ständig Vertreter zu haben, die ihm beim Absatz seiner Waren behilflich sind; dies um so gewisser, je mehr er selbst von der Leitung oder Überwachung seines Handelsgeschäfts in Anspruch genommen wird und nicht in der Lage ist, sich seinen Kundenkreis durch kostspielige Reisen, durch Errichtung von Zweigniederlassungen und durch ähnliche Veranstaltungen selbst zu beschaffen. Aus diesen Erwägungen heraus hat sich namentlich in den letzten Jahrzehnten das Recht der Handlungsagenten entwickelt, d. h. der Kaufleute, die, wie das Handelsgesetzbuch in § 84 sagt, ohne als Handlungsgehilfen angestellt

zu sein, ständig damit betraut sind, für das Handelsgewerbe eines andern Geschäfte zu vermitteln oder im Namen des andern abzuschließen. Mit dieser Definition ist die Stellung der Handlungsagenten sowohl tatsächlich wie rechtlich fest umgrenzt, so daß sich gegenüber der früheren unsicheren Anwendung des Wortes „Agent“ auf die verschiedensten als Vermittler von Rechtsgeschäften aller Art berufsmäßig oder gelegentlich auftretenden Personen nunmehr ein bestimmter juristischer Begriff der Handlungsagenten herausgebildet hat.

## II. Begriff des Handlungsagenten.

§ 2.

Bei der im jetzigen Handelsgesetzbuch v. 10. 5. 1897 zum erstenmal erfolgten gesetzlichen Regelung des Begriffs des kaufmännischen Agenten ist der Gesetzgeber im allgemeinen von der Erwägung ausgegangen, daß der Ausdruck „Handlungsagent“ vorzugsweise zur Bezeichnung eines engeren Kreises selbständiger Gewerbetreibender dient, welche dauernd die Interessen eines oder mehrerer bestimmter Handlungshäuser vertreten, und daß zu einer solchen Regelung die Gemeinsamkeit der Verhältnisse bei diesen Gewerbetreibenden weit genug reicht.[1]) Das Gesetz geht bei der Beantwortung der Frage „Wer ist Handlungsagent?“ in erster Linie davon aus, daß der Agent selbständiger Kaufmann ist und in dieser Eigenschaft für das Handelsgewerbe eines andern Geschäfte vermittelt oder im Namen eines andern abschließt. Dies ergibt sich zwar nicht aus der Legaldefinition des § 84 HGB., ist aber unzweideutig im § 1 Abs. 1 in Verb. mit Abs. 2 Ziff. 7 HGB. bestimmt. Als solcher hat er auch die Rechte und Pflichten eines Kaufmanns. Seine Agenturgeschäfte sind Grundhandelsgeschäfte, seine Gehilfen sind Handlungsgehilfen. Er muß Handelsbücher führen (§ 38 HGB.) und bei größerem Betriebe seine Firma eintragen lassen (§ 17 HGB.). Er hat dann auch das Recht, Prokura erteilen zu dürfen (§ 48

[1]) Denkschr. S. 67.

HGB.), ihm steht das im § 367 HGB. geregelte Retentionsrecht zu, und er ist zur ordnungsmäßigen Aufbewahrung ein- und ausgehender Handelsbriefe verpflichtet (§ 38, 2 HGB.). Er hat, wie weiter unten noch näher ausgeführt werden wird, die Interessen seines Geschäftsherrn mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen, andererseits aber auch das ihm aus § 354 HGB. gewährleistete Recht auf Vergütung für die von ihm besorgten Geschäfte oder sonst geleisteten Dienste, wie dies in § 88 HGB. noch besonders zum Ausdruck gebracht worden ist. Diese Selbständigkeit schließt jedoch nicht aus, daß der Agent an die Weisungen des Geschäftsherrn im Rahmen des Agenturverhältnisses immer unter Wahrung seiner Selbständigkeit gebunden ist.[2])

Nach der Bestimmung des § 84 tritt der Handlungsagent zu dem andern, dem Geschäftsherrn (§ 84, 2), in ständige Beziehung. Wer der andere ist, sagt das Gesetz nicht ausdrücklich. Die Tätigkeit der Agenten muß jedoch für das Handelsgewerbe eines andern erfolgen. Danach muß der andere, den das Gesetz im § 84 Abs. 1 Halbs. 2 HGB. den „Geschäftsherrn" nennt, ein Handelsgewerbe betreiben, also Kaufmann gemäß § 1 Abs. 1 HGB. sein. Ist dies nicht der Fall, so ist der Agent nicht Handlungsagent im Sinne des Handelsgesetzbuchs, sondern sogen. „Zivilagent",[3]) dessen Tätigkeit nach den Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches unter sinngemäßer Anwendung der Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs zu beurteilen ist.[4])

Hierbei ist noch der sogen. Versicherungsagenten zu gedenken. Diese unterliegen, soweit es sich um die Übernahme von Versicherungen auf Prämie handelt, den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs.[5]) Über die rechtliche Stellung der Agenten, die für eine Versicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit tätig

[2]) Urteil d. OLG. Dresden v. 24. 2. 1904: Zwischen Prinzipal und Handlungsgehilfen besteht ein Abhängigkeits- und Respektsverhältnis, während Geschäftsherr und Agent sich gleichberechtigt gegenüberstehen (OLG. Bd. 8 S. 389).

[3]) Jacusiel S. 8.

[4]) Denkschr. S. 76; Staub Anm. 9 zu § 84 S. 359; Jacusiel S. 2.

[5]) § 1 Abs. 2 Ziff. 3 HGB.

sind, schweigen sich sowohl das neue wie das alte Handelsgesetzbuch aus. Der hierdurch in Wissenschaft und Praxis entstandene Streit betreffs dieser Personen ist durch das Reichsgesetz über die privaten Versicherungsunternehmungen v. 12. 5. 1901 entschieden. Auch auf die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit finden nunmehr, sofern sie durch Erlaubnis des Aufsichtsamts die Rechtsfähigkeit erlangt haben (§ 15 d. Ges.), die in betreff der Kaufleute im 1. und 3. Buch des Handelsgesetzbuchs gegebenen Vorschriften Anwendung, mit Ausnahme der §§ 1—7 HGB., soweit das Privatversicherungsgesetz nicht etwas anderes bestimmt hat. Danach sind allerdings ihre Geschäfte nicht „Grundhandelsgeschäfte", sie sind nicht Kaufleute in jeder Beziehung, aber sie betreiben doch Handelsgeschäfte (§ 343 HGB.), sie sind nach § 30 des Gesetzes v. 12. 5. 1901 in das Handelsregister einzutragen, ihre Angelegenheiten sind „Handelssachen" im Sinne von § 101 Nr. 1, 3b u. e GVG. und der §§ 30, 47, 145 FrGG. Daher rechnet man mit Recht die Agenten, die für diese Vereine tätig werden, zu den Handlungsagenten, auf welche die Bestimmungen des 1. Buches Abschn. 7 HGB. entsprechende Anwendung finden.[6])

Das Gesetz verlangt zur Begründung des Agenturverhältnisses, daß der Handlungsagent zu der Person des Geschäftsherrn in „ständige Beziehung" trete. Er soll „ständig" damit betraut sein, für seinen Geschäftsherrn seine Tätigkeit zu entfalten. Nicht bloß auf einen bestimmten Fall, auch nicht auf mehrere bestimmte einzelne Fälle, sondern allgemein auf alle in den Geschäftsbereich seines Anstellungsverhältnisses sich darbietenden Fälle erstreckt sich seine Tätigkeit. Das Anstellungsverhältnis muß sich also von vornherein als ein für eine unbestimmte Anzahl von Fällen eingegangenes darstellen und muß als ein dauerndes gewollt sein. Hierin liegt eins der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale des Handlungsagenten vom Handelsmäkler. Dieser wird nicht für eine bestimmte Firma als solcher bestellt, sondern erhält nur einzelne Aufträge von Fall zu Fall; er steht nicht nur zu seinem ersten Auftraggeber, sondern auch

[6]) Staub, Anm. 9 zu § 84 S. 359 verb. mit Anm. 61 zu § 1 S. 47.

zu dem Dritten, mit dem er das aufgetragene Geschäft zustande bringt, in einem Vertragsverhältnis, er haftet demgemäß beiden Teilen für sein Verschulden und kann die Provision der Regel nach von jeder Partei verlangen.[7])

Der Mäkler ist, wie Staub a. a. O. S. 358 Anm. 7 treffend bemerkt, „Augenblicksvermittler", während der Handlungsagent in dauernde Beziehung zu seinem Geschäftsherrn tritt.

So mancher Kaufmann bezeichnet sich auch als Agent, der sich anderen Kaufleuten zur Vermittlung von Handelsgeschäften oder zum Abschluß solcher in ihrem Namen zur Verfügung stellt, ohne in ein auf die Dauer berechnetes Verhältnis zu ihm zu treten. Er tut dies in der Absicht, um eine einzelne sich darbietende Gelegenheit zur Vermittlung oder zum Abschlusse von Handelsgeschäften für das Handelsgewerbe eines andern zu ergreifen und dadurch sich einen Erwerb zu schaffen. Auch gibt es Personen, die in ihrem auf andere Geschäfte gerichteten Handelsgewerbe sich erbieten, Geschäfte zu vermitteln oder zum Abschluß zu bringen. Solche „Gelegenheitsagenten" sind keine Handlungsagenten. Der bei der Ausarbeitung des jetzigen Handelsgesetzbuchs gestellte Antrag, die Gelegenheitsagenten dem Agentenrecht zu unterstellen, wurde aus dem Grunde abgelehnt, weil die für die Handlungsagenten vorgeschlagenen Vorschriften im wesentlichen nur für solche Agenten sich eigneten, welche in ständiger Beziehung zu dem Geschäftsherrn ständen. Die Geschäfte der Gelegenheitsagenten sind vielmehr nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch oder nach § 346 HGB. zu beurteilen. Auf keinen Fall finden die Vorschriften über den Handelsmäkler Anwendung. Daher kann man der Ansicht Staubs,[8]) welcher die Gelegenheitsagenten den Vorschriften über die Handelsmakler unterstellen will, nicht beitreten, denn der Handelsmäkler haftet jeder der beiden Parteien,[9]) gleichgültig ob er nur von einer Partei beauftragt ist, oder ob er von beiden Seiten

---

[7]) Albrecht u. Tentler S. 15.

[8]) Staub Anm. 7 zu § 84 S. 358 u. Anm. 3 zum Exkurs vor § 93 S. 383.

[9]) Düringer-Hachenburg Vorbem. zu Buch I Abschn. 8 sub III S. 524.

oder nur von einer den Lohn bezieht, während der Gelegenheitsagent nur seinem Geschäftsherrn verhaftet sein will.[10])

Es verbleiben nur die allgemeinen Bestimmungen des bürgerlichen Rechts. Das Vertragsverhältnis zwischen dem Geschäftsherrn und dem Gelegenheitsagenten ist ebenso wie das Vertragsverhältnis des Handlungsagenten nach den Vorschriften über „Geschäftsbesorgungsverträge" (vgl. § 675 BGB.) zu beurteilen.[11]) Daneben gilt aber § 354 HGB., demzufolge die in Ausübung des Handelsgewerbes erfolgende Geschäftsbesorgung auch ohne Verabredung provisionspflichtig macht. Damit sind jedoch nicht alle für den Gelegenheitsagenten entstehenden Fragen gelöst. Im allgemeinen werden die Bestimmungen über den Handlungsagenten, die eine ständige Betrauung zur Voraussetzung haben, nicht Anwendung finden, während diejenigen Bestimmungen, welche nicht dem Begriff der ständigen Betrauung zuwiderlaufend erscheinen, neben den angezogenen obenerwähnten Bestimmungen heranzuziehen sind.[12])

Der Agent ist ferner auch nicht Handlungsgehilfe. Er ist kein unselbständiges Glied im Handelsgewerbe seines Prinzipals wie der Handlungsgehilfe, der in dienstlicher Abhängigkeit von seinem Prinzipal steht und dessen Willen und Befehlen er sich zu unterziehen hat. Er ist nicht verpflichtet wie der Gehilfe, seine Arbeitskraft ausschließlich seinem Geschäftsherrn zu widmen, sondern er kann sie vielmehr gleichzeitig mehreren Kaufleuten zur Verfügung stellen. Der Agent trägt seine Geschäftsunkosten selbst, er wird insbesondere die Miete für seine Geschäftsräume in der Regel aus eigenen Mitteln bestreiten, während dieses alles sich beim Handlungsgehilfen anders verhält. Die Würdigung solcher und anderer tatsächlicher Verhältnisse, insbesondere die Selbständigkeit des Auftretens wird leicht erkennen lassen, ob man es im gegebenen Falle mit einem Agenten eines Geschäftshauses oder nur mit einem im Abhängigkeitsverhältnisse zu dem Prinzipal stehenden Gehilfen zu tun hat. Bereits oben

[10]) OLGRspr. Bd. 14 S. 348/49.
[11]) s. unten S. 12ff.
[12]) Düringer-Hachenburg Anm. 11 zu § 84 S. 493.

ist hervorgehoben,[13]) daß der Agent selbständiger Kaufmann ist und ihm daher auch die Pflichten eines solchen obliegen. Schon dieses Selbständigkeitsgefühl wird ihn veranlassen, nach außen hin seine Stellung als selbständiger Kaufmann kundzugeben. Auf die Bezeichnung als Agent kommt es allerdings nicht an. In dieser Hinsicht muß stets die tatsächliche Art der Stellung, das tatsächliche Maß der Selbständigkeit den Ausschlag geben.[14])

Daß der Agent in keinem Dienstverhältnis zum Geschäftsherrn steht, geht endlich auch daraus hervor, daß das Handelsgesetzbuch in § 92 von der Kündigung des Vertragsverhältnisses spricht, während es im § 70 (hinsichtlich des Handlungsgehilfen) von der Kündigung des Dienstverhältnisses handelt.

Die richtige Unterscheidung in bezug auf die Eigenschaft als Agent oder als Handlungsgehilfe zu treffen ist auch insofern wichtig, als in Streitigkeiten zwischen Prinzipal und dem Handlungsgehilfen das Kaufmannsgericht zuständig ist, während solche zwischen Geschäftsherrn und Agenten vor den ordentlichen Gerichten zum Austrag zu bringen sind.

Mit dem Kommissionär hat der Agent zwar das gemeinsam, daß er, falls er Abschlußagent ist, die Geschäfte für fremde Rechnung abschließt, der Agent tut dies jedoch stets nur im Namen seines Geschäftsherrn, wogegen der Kommissionär im eigenen Namen kontrahiert, so daß er (nicht so der Agent) Gläubiger des Vertragsgegners wird.

Ein weiteres Moment für die Begrenzung des Begriffs des Handlungsagenten liegt darin, daß das Gesetz die Aufgabe desselben mit den Worten festlegt „Geschäfte zu vermitteln oder im Namen des anderen abzuschließen". Hierin liegt die wichtige Zweiteilung, welche für das Agentenrecht von größter Bedeutung ist, die Scheidung zwischen dem Agenten, der nur Geschäfte vermittelt, und dem, der auch im Namen des anderen, d. i. des Geschäftsherrn, abschließen darf. Die ersteren bezeichnet man mit Staub[15]) als Vermittlungsagenten, die letzteren als

[13]) s. S. 2 u. 3.

[14]) OLGRspr. Bd. 8 S. 388/89 (s. auch oben S. 3).

[15]) Staub Anm. 14 zu § 84 S. 359.

Abschlußagenten. Aber auch der Abschlußagent vermittelt. Im Gesetz ist dies nicht mit zum Ausdruck gebracht. Es ist dies jedoch ohne weiteres aus dem Sinn und der Tragweite des Begriffs des Agenten zu entnehmen, dessen Tätigkeit wesentlich in der Vermittlung von Rechtsgeschäften für den Prinzipal besteht, ohne welche ein Abschluß regelmäßig nicht zu erzielen ist.

Die Unterscheidung zwischen Vermittlungsagent und Abschlußagent ist nicht dahin zu verstehen, daß das Gesetz zwei Klassen von Agenten habe schaffen wollen. Vielmehr soll damit nur ausgedrückt werden, daß bei Vorhandensein der sonstigen Voraussetzungen schon die Vermittlungstätigkeit zum Begriff der Handlungsagenten genügt, und dieser seine Eigenschaft als Handlungsagent nicht dadurch verliert, daß er von seinem Geschäftsherrn innerhalb des Rahmens der ihm geschäftlich obliegenden Tätigkeit ausdrücklich bevollmächtigt ist.[16]) Es fällt daher in das Gebiet der tatsächlichen Feststellung, ob ein Agent nur Vermittlungsagent oder ob er zugleich auch mit dem Abschluß von Geschäften für seinen Geschäftsherrn betraut ist. Das Gesetz stellt in dieser Hinsicht keine Vermutung auf. Ist der Handlungsagent mit Vollmacht zum Abschluß von Geschäften im Namen des Geschäftsherrn versehen, so finden auf ihn die Bestimmungen über den Handlungsbevollmächtigten im Sinne von §§ 54ff. HGB. Anwendung, soweit nicht in §§ 85 u. 86 dieses Gesetzes Sondervorschriften getroffen worden sind.[17])

Wo der Agent seine Tätigkeit zu entwickeln hat, ist im Gesetz nicht besonders gesagt. Er kann sowohl an dem Ort der Niederlassung des Geschäftsherrn tätig sein, als auch seine Tätigkeit an einem anderen Ort entwickeln. Jedenfalls ist die Frage nach dem Ort seiner Tätigkeit für den Begriff des Handlungsagenten nicht maßgebend.

Auch von einer Vergütung der Dienste des Handlungsagenten spricht das Gesetz in § 84 nicht. Es wäre jedoch verfehlt, aus dem Schweigen hierüber in Verbindung mit der Vorschrift des § 88 HGB. schließen zu wollen, daß der Handlungsagent

[16]) Goldmann S. 398; Jacusiel S. 6.
[17]) Düringer-Hachenburg Anm. 13 zu § 84 S. 494.

nur in dem Falle Entgelt für seine dem Prinzipal geleistete Tätigkeit fordern kann, wenn ein solches ausdrücklich vereinbart worden wäre. Eine solche Annahme ist schon deshalb unzulässig, weil der Handlungsagent selbständiger Kaufmann ist, mithin nach § 354 des Gesetzes Vergütung für seine Tätigkeit auch dann verlangen kann, wenn eine solche nicht vereinbart worden ist. Überdies ist auch in §.89 die Entgeltlichkeit ausdrücklich festgestellt. Das Gesetz spricht in § 88 ganz ausdrücklich von einer dem Handlungsagenten zu gewährenden Vergütung und gibt zugleich einen Maßstab für deren Berechnung, wenn über die zu gewährende Vergütung etwas nicht vereinbart worden ist. Das Nähere über die dem Agenten zu gewährende Vergütung ist weiter unten gesagt.[18]) Hier ist nur noch hervorzuheben, daß ein Handlungsagenturvertrag überhaupt nicht vorliegt, wenn der Agent dem Geschäftsherrn seine Tätigkeit vereinbarungsgemäß unentgeltlich leistet. Der Begriff der Gewerbsmäßigkeit seiner Tätigkeit erfordert die Entgeltlichkeit, sonst ist er kein Kaufmann, also auch im gegebenen Falle kein Handlungsagent.

Das Gesagte gilt für alle Arten von Handlungsagenten, mögen sie zu den sogen. Warenagenten, die sich wieder in Einkaufs- und Verkaufsagenten scheiden, Versicherungs-, Auswanderungs-, Transportagenten gehören, mögen sie als sogen. Platzagenten oder Reiseagenten, als Generalagenten oder Unteragenten usw. in Tätigkeit treten. Ausschlaggebend allein ist die Eigenschaft als Handlungsagent. Sind die Begriffsmerkmale gegeben, wie sie an der Hand des Gesetzes vorstehend entwickelt worden sind, so stehen ihnen die nach dem Gesetz ihnen zugebilligten Rechte und Pflichten zu.

## III. Die rechtliche Natur des Agenturverhältnisses.

§ 3.

Über die rechtliche Natur des Agentur- oder Anstellungsverhältnisses schweigt sich das Gesetz aus. Es stellt es nur

[18]) s. unten S. 31ff.

als ein besonderes Vertrauensverhältnis hin, ohne sich in eine rechtliche Definition einzulassen. Der Agenturvertrag ist an keine bestimmte Form gebunden, es bedarf keiner Bestimmung über die Dauer, Kündigung, Vergütung usw. Enthält der Vertrag hierüber nichts, so wird die Lücke durch Gesetz und Handelsgebrauch ausgefüllt. Die Parteien haben in der Ausgestaltung ihres Verhältnisses zueinander völlig freie Hand, selbstverständlich unter der durch § 138 BGB. gebotenen Beschränkung. Soll der Agent mit dem „Abschluß" von Handelsgeschäften für das Handelsgewerbe des Prinzipals betraut sein, so muß dies im Vertrag ausdrücklich hervorgehoben werden. Ist dies nicht der Fall, so ist der Agent reiner Vermittlungsagent; eine Vermutung dafür, daß er auch mit Abschlußvollmacht betraut sei, gibt das Gesetz, wie bereits oben erwähnt, nicht an die Hand. Nicht selten hat derselbe Agent von demselben Geschäftsherrn nur für einzelne Geschäfte Vollmacht zum Abschluß, für andere nur Vermittlungsauftrag. Bei der großen Verschiedenheit der hier in Betracht kommenden Verhältnisse wird auch der Inhalt derselben verschiedenartig gestaltet sein. Klarheit und Übersichtlichkeit sind in erster Linie geboten. Leider aber lassen vielfach die im Verkehrsleben zum Abschluß gelangten Verträge die Einhaltung dieser Hauptregel vermissen. Dieser Vorwurf trifft auch die Handlungsagenturverträge. Die Folge davon sind viele Streitigkeiten über die Auslegung solcher Verträge, namentlich wenn sie mündlich oder gar nur stillschweigend, durch sogen. konkludente Handlungen zum Abschluß gelangt sind.

Über die rechtliche Natur des Agenturvertrags ist viel gestritten worden. Wenn sich auch heutigentags zufolge feststehender Judikatur des Reichsgerichts und der rechtlichen Darlegungen der überwiegenden Anzahl der bedeutendsten Rechtslehrer und Kommentatoren des Handelsgesetzbuches die Rechtsmeinung herausgebildet hat, daß der Agenturvertrag zu den Dienstverträgen gehöre, die eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstand haben (§ 675 BGB.), so stehen doch auch jetzt noch bedeutende Rechtslehrer und Kommentatoren auf einem anderen Rechtsstandpunkt.

Die Rechtsprechung vor dem Inkrafttreten des Handels-

gesetzbuchs in seiner jetzigen Fassung behandelte den Agenturvertrag vom Gesichtspunkte des gemeinrechtlichen Mandats aus.[19])

Über die zur Charakteristik des Mandats gehörige Unentgeltlichkeit setzte man sich gewohnheitsrechtlich hinweg. Die jederzeitige Widerruflichkeit des Auftragsverhältnisses erregte jedoch mit der allmählich fortschreitenden Entwicklung und der Bedeutung des Handlungsagenten für den Umsatz von Gütern auf wirtschaftlichem Gebiete das Bedenken der Praktiker und Rechtslehrer, so daß diese Theorie namentlich auch mit der Neuregelung des Handelsgesetzbuches in Verbindung mit der Einführung des neuen Bürgerlichen Gesetzbuches als allgemein aufgegeben angesehen werden kann. Auch die Ansichten, daß der Agenturvertrag der Dienstmiete (locatio conductio operarum)[20]) oder dem Werkvertrag[21]) zu unterstellen sei, sind allgemein aufgegeben worden. Als die beim Inkrafttreten des neuen Rechts herrschende Ansicht muß diejenige bezeichnet werden, welche den Agenturvertrag als einen Vertrag sui generis, d. i. eigener Art auffaßte. Namentlich das Reichsgericht[22]) lehnt die Heranziehung der Vorschriften über Dienstmiete und Werkvertrag ab und erblickt in dem Agenturvertrag einen Vertrag sui generis. Es führt in seinem Urteil aus, daß der Agenturvertrag „nach den aus seinem besonderen Inhalte sich ergebenden Folgerungen, unter Berücksichtigung der im Handelsverkehr geltenden Gebräuche, der Grundsätze vom redlichen Vertragsvollzuge und der Billigkeit, nach dem Willen der Parteien zu beurteilen ist".

Gegenwärtig kann diese Beurteilung nicht mehr als zutreffend angesehen werden. Das Handelsgesetzbuch selbst trifft keine Bestimmung über die rechtliche Natur des Agenturvertrags, und auch durch Heranziehung des Handelsgebrauchs läßt sich diese

---

[19]) Namentlich das ehemalige Reichs-(Bundes-)Oberhandelsgericht hat sich in einer Reihe von Erkenntnissen auf diesen Boden gestellt, vgl. Bd. 2 S. 437, Bd. 6 S. 216, Bd. 10 S. 359, S. 23 S. 149.

[20]) vgl. die Zitate bei Immerwahr S. 14.

[21]) So Makower bis zur 12. Aufl. Erst in der 13. Aufl. hat Makower diesen Standpunkt verlassen, vgl. sub I zu § 84 S. 243.

[22]) RG. Bd. 31 S. 59—62.

Lücke nicht ausfüllen, da hierüber feste Regeln nicht bestehen. Hiernach kommen nach Art. 2 EG. z. HGB. die Vorschriften des bürgerlichen Rechts bei der rechtlichen Beurteilung des Agenturvertrags in Frage. Allerdings enthält auch dieses keine Vorschriften über den Agenturvertrag. Damit ist jedoch nicht gesagt, daß zur Feststellung der rechtlichen Grundlage des Agenturvertrags das Bürgerliche Gesetzbuch nicht herangezogen werden könne. Die weitere Ausgestaltung, welche der Dienstvertrag unter Berücksichtigung der modernen Rechtsanschauungen im Bürgerlichen Gesetzbuch gefunden hat, ermöglicht es vielmehr, auch den Agenturvertrag den hierüber geltenden Vorschriften zu unterstellen. Das Recht des Bürgerlichen Gesetzbuchs kennt Dienstverträge, die nicht auf bestimmte dauernde Dienstleistungen gerichtet sind, bei denen die Entlohnung nicht wegen der oder für die Dienstleistungen erfolgt, sondern für den erzielten Erfolg. Der Agenturvertrag gehört hiernach zu den durch § 676 BGB. geregelten Dienstverträgen, die eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstand haben.[23])

Die dem Agenten durch das Handelsgesetzbuch gewährleistete Selbständigkeit als Kaufmann steht dieser Annahme nicht entgegen. Gegenstand eines Dienstvertrages können Dienste aller Art sein, ohne daß dabei ein persönliches Abhängigkeitsverhältnis des Dienstverpflichteten zum Dienstberechtigten in Frage kommt. Auch Dienste höherer Art, die nach Ermessen des Verpflichteten nicht nach Geheiß und Anordnung des Berechtigten zu leisten sind, insbesondere auch Dienste, die wie der Agenturvertrag ein besonderes Vertrauensverhältnis voraussetzen, fallen unter den Begriff des Dienstvertrags des neuen Bürgerlichen Gesetzbuches. Ferner ist es dem Begriff des auf eine Geschäftsbesorgung gerichteten Dienstvertrags nicht fremd, daß die Leistungen des Verpflichteten, wenn anders sie honoriert

---

[23]) Staub Anm. 4 sub a zu § 84 S. 357; Düringer-Hachenburg Vorbem. zu §§ 84 ff. sub III, 3 Anm. 10 S. 488; Goldammer sub IIb zu § 84 S. 401; Lehmann-Ring Nr. 3 zu § 84 S. 193; Urteil d. RG. v. 14. 1. 1908 in Gruchots Beitr. S. 990.

werden sollen, einen bestimmten Erfolg haben müssen, wie es bei dem Agenturvertrag der Fall ist. Jedoch entscheidet nicht allein der Erfolg als solcher, sondern schon die Bemühungen zur Herbeiführung des Erfolgs bilden den Inhalt der Agententätigkeit. Damit scheidet auch der Werkvertrag, welcher eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstand hat, aus (§ 675 spricht auch von diesem).

Eine andere Meinung geht dahin, daß der Agenturvertrag dem Gesellschaftsverhältnis [24]) sich anpasse, weil der Agent nicht verlangen könne, daß der Auftraggeber seine Produktion und die Bestimmung seiner Preise fortdauernd so einrichte, daß ihm ohne Rücksicht auf persönliche Verhältnisse und Geschäftslage immer eine lohnende Tätigkeit ermöglicht werde. Es sei somit mehr ein gemeinschaftliches Unternehmen und nähere sich seiner Natur nach so sehr dem Gesellschaftsverhältnis, daß es nicht mehr in den Rahmen des Dienstvertrags hineinpasse. Der Prinzipal könne also jederzeit bei nicht lohnendem Geschäftsbetrieb das Agenturverhältnis auflösen, ohne daß der Agent Schadensersatz zu fordern berechtigt sei. Diese Ansicht ist schon um deswillen unzutreffend, weil auch vom Boden des Dienstvertrags aus das Agenturverhältnis vom Prinzipal einseitig aufgehoben werden kann. Es steht auch bei Anwendung des § 675 BGB. nichts entgegen, dem Geschäftsherrn das Recht einer außerordentlichen Kündigung nach § 92 HGB. unter Umständen zu verleihen. Ja sogar § 675 Halbsatz 2 BGB. bezeichnet eine solche außerordentliche Kündigung als mit der Geschäftsbesorgung vereinbar.

Man gelangt also nach den obigen Ausführungen zu folgendem Resultat.

**Der Agenturvertrag wird in erster Linie nach dem Handelsgesetzbuch, danach, soweit nicht das Handelsgesetzbuch „ein anderes" bestimmt, nach dem für die „Geschäftsbesorgungsverträge" durch § 675 BGB. für maßgeblich bezeichneten Recht beurteilt.**

---

[24]) Urteil v. 9. 6. 1902 (Annalen d. OLG. Dresden Bd. 24 S. 139).

## IV. Das Verhältnis des Agenten zu Dritten.

### Der Umfang der Vollmacht.

#### a) Der Vermittlungsagent.

§ 4.

Der Agent ist entweder Vermittlungsagent oder Abschlußagent. Während dem ersteren die Aufgabe zufällt, den Geschäftsabschluß zwischen dem Geschäftsherrn und dem Dritten zu vermitteln, er also nur eine den Abschluß bereitende Tätigkeit zu entwickeln hat, ist der Abschlußagent bevollmächtigt, im Namen des Geschäftsherrn mit dem Dritten abzuschließen. Welche dieser Befugnisse der Handlungsagent Dritten gegenüber hat, regelt die dem Agenten vom Prinzipal erteilte Vollmacht. Nach innen, also im Verhältnis zum Geschäftsherrn, ist hierfür der Agenturvertrag maßgebend und bietet insoweit das Vertretungsverhältnis keine rechtlichen Schwierigkeiten. Die Erteilung der Vollmacht bestimmt sich nach den Vorschriften des bürgerlichen Rechts (§§ 167, 171, 172 BGB.), der Umfang der Vollmacht bei schriftlicher Erteilung durch den Inhalt der Vollmachtsurkunde. Liegt nur eine mündliche oder stillschweigende Bevollmächtigung vor, so erstreckt sich gemäß § 54 HGB. „die Vollmacht auf alle Geschäfte und Rechtshandlungen, die der Betrieb eines derartigen Handelsgewerbes oder die Vornahme derartiger Rechtsgeschäfte gewöhnlich mit sich bringt".

Dagegen fehlt es nach außen, also im Verhältnis zum dritten Kontrahenten, abgesehen von den Bestimmungen der §§ 85 u. 86, an einer gesetzlichen Regelung des Umfangs seiner Vertretungsbefugnisse. Eine Vermutung für den Umfang derselben stellt das Gesetz nicht auf, insbesondere nicht dahin, daß der schlechthin als Handlungsagent angestellte Kaufmann mit Abschlußvollmacht ausgestattet sei. Es stellt hiernach nur so viel fest, daß der Agent für den Geschäftsherrn nur Geschäfte vermitteln kann, wenn ihm eine Vollmacht zum Abschluß nicht besonders erteilt worden ist. Auch die Bezeichnungen des Agenten als „Vertreter", „Generalvertreter", „Generalagent" usw. ändern

hieran nichts und geben insbesondere keinen sicheren Schluß auf den Umfang seiner Vollmacht an die Hand. Diese Bezeichnungen, welche namentlich in der Versicherungsbranche vorkommen, sind rechtlich bedeutungslos. Sie besagen keineswegs, daß die so bezeichneten Personen befugt wären, für ihre Gesellschaften Verträge abzuschließen. Dagegen kann der Handelsgebrauch [25]) an dem Orte der Niederlassung des Agenten oder des dritten Kontrahenten oder auch ein solcher in dem vom Agenten speziell vertretenen Gewerbe für den Umfang der Vollmacht von Bedeutung werden. In jedem Fall ist daran festzuhalten, daß, wenn nicht eine Abschlußvollmacht vom Geschäftsherrn dem Agenten ausdrücklich erteilt oder das Vorhandensein einer solchen aus den Umständen oder Handelsgebrauch zu entnehmen ist, der Agent nur als Vermittlungsagent tätig werden kann,[26]) dem die Aufgabe obliegt, mit solchen Personen in Verbindung zu treten, die zum Abschluß von Geschäften geneigt sind. Wenn bei Entwicklung dieser Tätigkeit der Agent nicht als Bevollmächtigter in Frage kommt, so handelt er hierbei immerhin als Gehilfe des Prinzipals. Für diesen sucht er die Kunden auf und bemüht sich, sie zum Abschluß von Geschäften geneigt zu machen. Für ihn nimmt er schließlich die ihm gemachten Angebote entgegen und übermittelt sie dem Geschäftsherrn. In dieser Entgegennahme von Offerten der Kunden liegt die eigentliche Vermittlungstätigkeit des Agenten, die auch rechtlich bedeutend wirkt. An diese für den Geschäftsherrn angenommenen Angebote ist alsdann der Kunde gebunden, und die durch Annahme der übermittelten Kundengebote durch den Geschäftsherrn geschaffene Rechtslage ist nach §§ 145 ff. BGB. zu beurteilen. Soweit es sich hiernach um die Entgegennahme der Angebote von dem durch die Vermittlungstätigkeit des Agenten geneigt gemachten Kunden handelt, ist der Agent Stellvertreter des Geschäftsherrn.

[25]) Als Handelsgebrauch bezeichnet Dove-Apt S. 56 Nr. 40 u. Apt Bd. 2 S. 88 Nr. 144, daß der Agent befugt sei, innerhalb der durch die Anstellung gegebenen Grenzen abzuschließen.

[26]) Jacusiel § 5 S. 17.

Zur selbständigen Stellung von Offerten ist der Agent, der keine Abschlußvollmacht hat, nicht berufen. Seine Bemühungen haben sich lediglich darauf zu richten, den anderen Teil zur Abgabe eines Angebots zu veranlassen, auf das sich der Geschäftsherr binnen angemessener Frist zu erklären hat. Das Aufsuchen der Kundschaft durch den Vermittlungsagenten ist daher niemals als Offerte aufzufassen, es ist nur eine Aufforderung an den Kunden, seinerseits Offerten zu machen, über deren Schicksal der Geschäftsherr zu entscheiden hat.[27]) Hat der Geschäftsherr die Annahme der ihm übermittelten Offerte erklärt, so muß er auch das Geschäft gegen sich gelten lassen, wie es der Agent mit dem Offerenten abgeschlossen hat. Ebenso muß die Frage verneint werden, ob der Agent jede ihm gemachte Offerte dem Geschäftsherrn übermitteln muß. Würde man diese Frage bejahen, so würde dem Agenten hierdurch die Selbständigkeit abgesprochen werden, er würde ein mechanisch arbeitendes Werkzeug des Geschäftsherrn sein.

Die Vertretungsbefugnis des Vermittlungsagenten ist hiernach hauptsächlich auf die Entgegennahme von Offerten gerichtet. Doch darf andererseits dem Agenten die Berechtigung nicht abgesprochen werden, Offerten zurückzuweisen, die nach seinem pflichtmäßigen Ermessen für den Prinzipal unannehmbar sind. Daß von dieser Ermächtigung der Agent leichtfertigerweise Gebrauch machen würde, ist nicht zu befürchten, weil, wenn eine solche Handlungsweise vorliegen würde, er nicht nur den Anspruch auf Provision verlieren, sondern sich auch dem Prinzipal gegenüber Schadensersatzansprüchen wegen Verletzung seiner Sorgfaltspflicht aussetzen und ihm überdies die fristlose Kündigung des § 92 HGB. drohen würde.

Bestimmungen außer Kraft zu setzen, die der Geschäftsherr selbst getroffen hat, z. B. in Zirkularen, eigenhändigen Schreiben usw., ist der Agent nicht berechtigt.

Nach alledem hat der Agent, der nur mit Vermittlung von Geschäften betraut ist, die Aufgabe, zum Abschluß von Geschäften geeignete Personen aufzusuchen, ihnen den Geschäftsverkehr mit

---

[27]) Immerwahr S. 75—77.

seinem Geschäftsherrn zu empfehlen, sie über die Bedingungen dieses Verkehrs aufzuklären und etwaige Anträge dem Prinzipal zu übermitteln.[28]) Überschreitet er seine Befugnisse dadurch, daß er mit einem Kunden im Namen des Geschäftsherrn abschließt, so hängt die Wirksamkeit des ohne Abschlußvollmacht geschlossenen Vertrags für und gegen den Geschäftsherrn von dessen Genehmigung ab. Nach § 177 BGB. bedarf ein ohne Vertretungsmacht abgeschlossener Vertrag der Genehmigung des Vertretenen, die als verweigert gilt, wenn nicht der Vertretene binnen zwei Wochen, nachdem er von dem anderen Teil zur Erklärung über die Genehmigung aufgefordert worden ist, diesem die Genehmigung erklärt. Bei der Vertretung durch den vollmachtlosen Agenten bedarf es einer solchen Erklärung nicht. Vielmehr gilt nach § 85 HGB. das von dem Vermittlungsagenten im Namen des Geschäftsherrn mit dem Dritten abgeschlossene Geschäft als genehmigt, wenn dieser nicht unverzüglich (ohne schuldhaftes Zögern [§ 121 BGB.]), nachdem er von dem Abschluß Kenntnis erlangt hat, dem Dritten gegenüber erklärt, daß er das Geschäft ablehne. Die Bestimmung des § 85 HGB. geht also der des Bürgerlichen Gesetzbuchs in § 177 vor. Erfährt der Geschäftsherr von dem Kunden den Abschluß unter Aufforderung über die Genehmigung, so muß er unverzüglich ablehnen. Er darf nicht etwa den Ablauf von zwei Wochen abwarten. Solange der Geschäftsherr noch keine Kenntnis von dem Abschluß erlangt hat oder die angemessene Frist noch läuft, innerhalb der eine Ablehnung noch unverzüglich erfolgen kann, ist der Kunde, der die mangelnde Vollmacht des Agenten kannte, gebunden, der Kunde aber, der den Mangel der Vollmacht nicht kannte, zum Widerruf berechtigt. Dieser Widerruf kann auch dem Agenten gegenüber erklärt werden. Dieser Ansicht Staubs,[29]) daß § 178 neben § 85 seine Gültigkeit behält, muß man beipflichten. Andererseits muß die Ablehnung seitens des Geschäftsherrn, wie oben erwähnt, nur dem Dritten gegenüber erfolgen, niemals dem Agenten gegenüber, doch kann sich der Geschäftsherr bei der Übermittlung der Ablehnung des Agenten als Boten bedienen.

[28]) RG. Bd. 30 S. 30.

[29]) Staub Anm. 3 zu § 85 S. 365.

Durch diese den Schutz des mit dem Vermittlungsagenten kontrahierenden Publikums bezweckende Bestimmung soll nicht etwa eine Vermutung, daß der mit Vermittlung von Geschäften betraute Handlungsagent auch zum Abschluß von Geschäften im Namen des Geschäftsherrn mit einem Dritten bevollmächtigt sei, zum Ausdruck gebracht werden. Vielmehr soll, wie die Denkschrift hervorhebt, in das tatsächlich bestehende Verhältnis, wonach in einem solchen Falle ein bindendes Geschäft für den Geschäftsherrn erst durch die Bestätigung der überschriebenen Order zustande kommt, nicht eingegriffen werden und auch weiterhin der Umfang der dem Agenten von seinem Prinzipal tatsächlich erteilten Ermächtigung entscheiden. Das Gesetz will jedoch das Interesse Dritter, die mit dem Agenten in rechtsgeschäftlichen Verkehr treten, schützen und sie davor bewahren, daß ein Geschäft, das sie mit einem Agenten geschlossen haben, der als Bevollmächtigter handelte, auch nach Ablauf eines längeren Zeitraumes mit der Behauptung zurückgewiesen werden kann, der Agent sei nur zur Vermittlung, nicht zum Abschluß solcher Geschäfte bestellt gewesen. Um dies zu verhüten, legt es dem Prinzipal in § 85 die Verpflichtung auf, nach erlangter Kenntnis von der Überschreitung der Befugnisse seines Agenten dem Dritten gegenüber zu erklären, daß er das Geschäft als für ihn verbindlich nicht gelten lasse, und diese Erklärung dem Dritten unverzüglich zugehen zu lassen. Diese ablehnende Erklärung trägt das Merkmal einer empfangsbedürftigen Willenserklärung im Sinne von § 130 BGB., und sie wird in dem Zeitpunkt wirksam, in dem sie dem Dritten zugeht. Unerheblich für ihre Wirksamkeit ist es daher, ob der Empfänger vom Inhalt der ihm zugestellten Erklärung Kenntnis erlangte, z. B. weil er verreist war. Die Genehmigung wirkt alsdann nach § 184 BGB. auf den Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäfts zurück.

Unerheblich ist ferner, von wem der Geschäftsherr den Abschluß des Geschäfts erfährt. Dagegen ist erforderlich, daß der Geschäftsherr von dem Abschluß des Geschäfts Kenntnis erlangt hat, weil dies für seine Entscheidung, ob er ablehnen oder genehmigen soll, von Bedeutung ist. Ob er freilich über die wesentlichen Bedingungen, unter denen das Geschäft ab-

geschlossen ist — die Essentialien des Vertrags —, unterrichtet sein muß, darüber gehen die Meinungen auseinander. Albrecht und Tentler[30]) bejahen dies, während Staub,[31]) dem sich auch Düringer-Hachenburg in seiner 2. Auflage im Gegensatz zur 1. Auflage angeschlossen hat, der Meinung ist, daß die Kenntnis der Tatsache des Abschlusses genügt. Der Geschäftsherr handelt jedoch dann ohne schuldhafte Verzögerung, wenn er zunächst noch über die näheren Bedingungen des Geschäfts sich vergewissert.[32])

Erklärt der Geschäftsherr dem Dritten gegenüber rechtzeitig die Ablehnung des Geschäfts, wobei es bedeutungslos ist, ob diese Erklärung schriftlich oder mündlich erfolgt, und ob sie mit Gründen versehen ist, so tritt für beide Vertragsteile aus dem mit dem Dritten abgeschlossenen Geschäft keine Rechtswirkung ein. Der Vermittlungsagent haftet aber dem Dritten, und zwar muß hierbei unterschieden werden, ob er den Mangel seiner Abschlußvollmacht gekannt hat oder nicht. Im letzteren Falle beschränkt sich seine Haftpflicht auf das sogen. negative Vertragsinteresse. Der Dritte kann also von ihm nur Ersatz des Schadens verlangen, den er im Vertrauen auf die Gültigkeit des Vertrags gehabt hat (§ 307 BGB.). Kannte der Agent dagegen den Mangel, so ist er dem Dritten nach dessen Wahl zur Erfüllung oder zum Schadensersatz verpflichtet.

Ist dem Dritten endlich der Mangel der Abschlußvollmacht bekannt, so ist der Vermittlungsagent von jeder Haftung befreit (§§ 178 ff. BGB.).

Auch ohne besondere Vollmacht ist jeder Handlungsagent, auch der Vermittlungsagent, nach § 86 Abs. 2 HGB. zur Entgegennahme von Anzeigen über Mängel der Ware, zur Entgegennahme von Verfügungsstellungen und anderen Erklärungen solcher Art ermächtigt. Diese Vorschrift bezieht sich namentlich auch auf die Platzagenten, d. h. auf diejenigen Agenten, welche eine feste Geschäftsniederlassung haben und von

---

[30]) Albrecht u. Tentler S. 87.
[31]) Staub Anm. 3 zu § 85 S. 565.
[32]) Düringer-Hachenburg Anm. 6 zu § 85 S. 501.

dieser aus tätig werden.[33]) Dagegen gehört die Annahme von Zahlungen für den Geschäftsherrn, die nachträgliche Bewilligung von Zahlungsfristen nicht zu dem Geschäftskreis des Platzagenten (§ 86 Abs. 1 in Verb. mit § 87 HGB.). Hierzu muß sowohl dem Abschlußagenten als dem Vermittlungsagenten, soweit sie nicht als Handlungsreisende in Betracht kommen (§ 87),[34]) vom Geschäftsführer besondere Vollmacht erteilt werden.

### b) Der Abschlußagent.

Wie von Staub[35]) zutreffend hervorgehoben wird, ist die im Gesetz gegebene Begriffsbestimmung des Handlungsagenten nicht glücklich gewählt. Sie müßte, richtiger gefaßt, lauten: „Handlungsagent ist der selbständige Kaufmann, der ständig damit betraut ist, für das Handelsgewerbe eines anderen Geschäfte bloß zu vermitteln oder ‚im Namen des anderen' zu vermitteln und abzuschließen".

Durch die letzten Worte von „im Namen des anderen" ab würde die Stellung des Abschlußagenten gegenüber dem bloßen Vermittlungsagenten genauer, als dies in der Legaldefinition der Fall ist, präzisiert. Es leuchtet ohne weiteres ein, daß zum Abschluß von Verträgen, die hier allein in Frage kommen, Vorverhandlungen nötig sind. In dieser Beziehung ist daher auch der Abschlußagent Vermittler. Seine Befugnisse gehen jedoch über den Rahmen einer Vermittlungstätigkeit weit hinaus. Er hat nicht nur die Aufgabe, eine den Vertragsabschluß vorbereitende Tätigkeit zu entwickeln, sondern diesen selbst vorzunehmen. Er ist also gesetzlich mit umfassenderer Vollmacht ausgestattet als der Vermittlungsagent. Grundlage des Umfangs seiner Vollmacht wird auch bei ihm der An-

---

[33]) Staub Anm. 1 zu § 86 S. 363; Düringer-Hachenburg Anm. 1 zu § 86 S. 502; Makower Bd. 1 Anm. 1 zu § 86 S. 274.

[34]) Düringer-Hachenburg Anm. 1 zu § 86 S. 502: „Maßgebend ist die ganze Art, wie die Geschäftstätigkeit ausgeübt wird, ob sie von einer eigenen zentralen Niederlassung erfolgt oder ohne Beziehung zu einer solchen nach Art des Handlungsreisenden."

[35]) Staub Anm. 4b zu § 84 S. 357.

stellungsvertrag bilden. Wo dies jedoch nicht der Fall ist oder der Umfang seiner Vollmacht nicht in genügend klarer und bestimmter Weise vertraglich festgesetzt ist, wird stets im Einzelfalle festzustellen sein, ob und inwieweit ihm die Berechtigung zum Abschluß von Handelsgeschäften in Vertretung seines Geschäftsherrn in bindender rechtlicher Wirkung für diesen zukommt.

In erster Linie ist der Abschlußagent ermächtigt, für seinen Geschäftsherrn Geschäfte abzuschließen. Damit erstreckt sich seine Vollmacht auf alle Geschäfte und Rechtshandlungen, welche der Agenturbetrieb in dem betreffenden Gewerbe des Geschäftsherrn gewöhnlich mit sich bringt. Er ist zur Vornahme einer bestimmten, zu dem Handelsgewerbe seines Geschäftsherrn gehörigen Art von Geschäften ermächtigt und damit Handlungsbevollmächtigter im Sinne des § 54 HGB. Er unterliegt daher auch nur den daselbst und den in § 86 Abs. 1 aufgeführten Beschränkungen. Ist seine Vollmacht weiter eingeschränkt, so hat dies der Dritte gegen sich nur dann gelten zu lassen, wenn er die Einschränkung kannte oder kennen mußte. In seiner Eigenschaft als Handlungsbevollmächtigter finden auf den Agenten die Vorschriften des Handelsgesetzbuches in Verbindung mit denen des Bürgerlichen Gesetzbuches Anwendung. In dieser Hinsicht kommt das Geschäft mit unmittelbarer Wirkung zwischen Geschäftsherrn und Kunden zustande. Dies ist selbst dann der Fall, wenn der Kunde bei Abschluß mit dem Agenten den Namen des Geschäftsherrn nicht einmal sofort erfährt, und umgekehrt, wenn der Kunde zunächst unbekannt bleibt. Andererseits präjudizieren Willensmängel, Kenntnis und Kennenmüssen des Agenten den Geschäftsherrn. Hatte sich der Agent geirrt, ist er durch arglistige Täuschung oder Drohung zur Abgabe einer Willenserklärung bestimmt oder hat er einen Irrtum in dem Kunden erregt, ihn arglistig getäuscht oder durch Drohung zu einer Willenserklärung bestimmt, so wirkt das für und gegen den Geschäftsherrn.[36]) Ebenso tritt eine unmittelbare Haftung des Geschäftsherrn für Versehen des Agenten bei Abschluß von Verträgen gegenüber dem Vertragsgegner ein.

[36]) Albrecht u. Tentler S. 69.

Der Agent ist nicht berechtigt, abgeschlossene Verträge ohne Einvernehmen des Prinzipals wieder aufzuheben oder den Rücktritt davon zu erklären. Die Erwägung, ob nicht das von dem Agenten nachträglich als nicht günstig erkannte Geschäft doch noch für annehmbar zu erachten ist, hat er dem Geschäftsherrn zu überlassen und nicht eigenmächtig in dessen Entschließungen einzugreifen.[37])

Auch können dem Agenten gegenüber nach § 86 HGB. die Anzeige von Mängeln einer Ware, die Erklärung, daß eine Ware zur Verfügung gestellt werde, sowie andere Erklärungen solcher Art mit Rechtswirkung für den Geschäftsherrn abgegeben werden, während er zur Annahme von Zahlungen für den Geschäftsherrn sowie zur nachträglichen Bewilligung von Zahlungsfristen nur dann befugt ist, wenn er hierzu vom Geschäftsherrn ausdrücklich ermächtigt ist oder als Handlungsreisender im Sinne von § 87 HGB. in Betracht kommt.[38])

## V. Die Wirkungen des Agenturvertrags.

### A. Die Pflichten des Handlungsagenten.

§ 5.

Das Handelsgesetzbuch stellt im Abs. 1 des § 84 ganz allgemein den Grundsatz auf, daß der Handlungsagent im Verhältnis zum Geschäftsherrn dessen Interesse mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen habe, und verpflichtet ihn im Abs. 2 noch besonders dazu, dem Geschäftsherrn die erforderlichen Nachrichten zu geben, namentlich ihm von jedem Geschäftsabschluß Anzeige zu erstatten. In eine weitere Ausführung der dem Handlungsagenten obliegenden Pflichten läßt es sich nicht ein. Nun kommen auf allen Gebieten des Handelsrechts nicht bloß seine ausdrücklichen Vorschriften in Anwendung, sondern auch diejenigen Rechtssätze, die durch eine sinngemäße Auslegung gewonnen werden, und die im Laufe der Zeit ent-

[37]) Albrecht u. Tentler S. 66.
[38]) s. oben S. 20.

standenen Handelsgewohnheiten und -gebräuche (§ 346 HGB.). Ergänzend greift das bürgerliche Recht ein, wie dies in Art. 2 EG. z. HGB. ausdrücklich bestimmt ist. Darnach haben in allen denjenigen Rechtsfragen, in denen das Handelsgesetzbuch keine Entscheidung getroffen hat und auch die bestehenden Handelsgebräuche keine Auskunft geben, die Vorschriften des bürgerlichen Rechts Anwendung zu finden. Bereits oben ist erwähnt worden, daß nur unter Zuhilfenahme des bürgerlichen Rechts der Agenturvertrag zu beurteilen ist und hierzu die Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs über den Dienstvertrag, der eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstand hat, heranzuziehen sind. Unbedenklich auch wird man bei der Beurteilung des Rechtsverhältnisses zwischen Agent und Prinzipal die Vorschriften der §§ 157 u. 242 BGB. im gegebenen Falle zur Anwendung bringen können, wonach Verträge so auszulegen und Leistungen so zu bewirken sind, wie es Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte erfordern.

Nach alledem sind die dem Handlungsagenten in seinem Verhältnisse zu dem Prinzipal obliegenden Pflichten, soweit sie nicht durch besondere Vereinbarung mit dem Prinzipal geregelt sind, in erster Linie nach dem Handelsgesetzbuch und nach Handelsbrauch, sodann aber auch nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch zu beurteilen.

Als vornehmste Pflicht und gewissermaßen als „Direktive" für den Agenten, nach welcher er seine gesamte Tätigkeit zu entfalten hat, stellt das Gesetz den Grundsatz auf, „daß er das Interesse des Geschäftsherrn mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen hat". Dieser aus § 347 HGB. sich bereits ergebende Grundsatz ist im § 84 nochmals besonders aufgestellt worden, weil, wie die Denkschrift[38a]) zutreffend hervorhebt, die im Verkehr erforderliche Sorgfalt unter Kaufleuten infolge der immer mehr und mehr gesteigerten Ansprüche des Handelsverkehrs eine besonders hohe ist. Das Wohl des Geschäftsherrn ist für den Handlungsagenten die allgemeine Richtschnur, und von dieser Basis aus hat er für seinen Prinzipal

[38a]) Denkschr. S. 68.

tätig zu werden. Oftmals wird in ihm ein Widerstreit der Gefühle auftauchen, wenn zwar das Geschäft für den Geschäftsherrn weniger günstig sich gestaltet, dem Agenten aber eine hohe Provision winkt.[39])

In einem solchen Falle ist selbstverständlich das Geschäftsinteresse des Prinzipals ausschlaggebend. Wäre es anders, so würde seine Handlungsweise der eines redlichen Kaufmanns nicht entsprechen und das hauptsächlichste Gebot, das die kaufmännische Verkehrssitte beherrscht, vornehm und anständig zu denken und zu handeln, schwer verletzen.

Der Agent muß daher nicht bloß besorgt sein, Geschäfte für seinen Prinzipal zu vermitteln und, soweit er hierzu berechtigt ist, abzuschließen, sondern er muß dieses mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns tun, wie dies oben hervorgehoben worden ist. Alte Geschäftsverbindungen, die sich im Laufe der Zeit bewährt haben, sind von ihm sorgsam zu pflegen, ebenso neue anzuknüpfen. Er darf nicht untätig sein und muß sich sorgfältig um die Vermittlung und den Abschluß von Geschäften bemühen.[40]) Hat der Agent Abschlußvollmacht, so wird er noch einer Reihe anderer Gesichtspunkte die größte Aufmerksamkeit zu schenken haben, vor allem auch der Formrichtigkeit des Abschlusses, der Angemessenheit des Preises der zu verkaufenden Ware und der Erwägung, ob die vereinbarten Bedingungen des Geschäfts für seinen Geschäftsherrn günstig oder doch sachgemäß sind.[41])

Sein Augenmerk muß sich hauptsächlich auch auf die Kreditwürdigkeit des Kunden richten. Er hat darauf zu achten, daß die von ihm gewonnenen Kunden auch die Gewähr dafür bieten, daß sie ihre Verpflichtungen gegenüber dem Geschäftsherrn gehörig und pünktlich erfüllen, eine Pflicht, die übrigens auch ganz besonders in seinem eigenen Interesse geboten ist. Auf welche Weise er sich die Auskunft über die Kreditwürdigkeit des Kunden verschaffen will, bleibt seinen verständigen Er-

[39]) Düringer-Hachenburg Anm. 18 zu § 84 S. 495.
[40]) Staub Anm. 16 sub a zu § 84 S. 360.
[41]) Albrecht u. Tentler S. 25.

wägungen überlassen. Er wird auf diesem Wege ganz besonders sorgfältig zu Werke gehen müssen, um nicht den in Aussicht genommenen Kunden zu verletzen und seinen Kredit zu schädigen. In diesem Punkte herrscht mit Recht eine große Empfindlichkeit unter den Kaufleuten, die wohl oft genug schon dazu geführt hat, das Zustandekommen des für den Prinzipal an sich vorteilhaften Geschäfts scheitern zu lassen. Er hat die Kreditwürdigkeit des Kunden auch dauernd im Auge zu behalten. Seine ordnungsmäßige Tätigkeit erschöpft sich nicht bloß darin, den Dritten zum Geschäftsabschluß geneigt zu machen event. ihn zum Abschluß zu bringen. Auch nach dem Zustandekommen des Geschäfts hat er den Kunden und dessen Geschäftsgebaren fortgesetzt im Auge zu behalten und etwaige zu seiner Kenntnis gelangenden ungünstigen Wahrnehmungen über dessen Zahlungsfähigkeit seinem Geschäftsherrn mitzuteilen, um ihn vor Schaden zu bewahren. Die sorgfältige Wahrnehmung der Interessen des Geschäftsherrn erheischt ferner auch für das in Betracht kommende Markt- und Absatzgebiet eine ständige Überwachungs- und Informationspflicht des Agenten.[42])

Hat der Agent nach jeder Richtung seiner Erkundigungspflicht Genüge geleistet, so hat er für den ungünstigen Ausgang eines von ihm vermittelten Geschäfts nicht einzustehen. Wird er aus dem Gesichtspunkt einer ordnungswidrigen Vertretung der Interessen seines Prinzipals in Anspruch genommen, so liegt ihm der Beweis ob, daß er seine Pflicht als ordentlicher Kaufmann nicht verletzt habe.[43])

Für die Erfüllung der von ihm vermittelten und abgeschlossenen Geschäfte haftet der Agent nicht, vorausgesetzt, daß er seinen Obliegenheiten in der dargelegten Weise Genüge geleistet hat. Hat er jedoch die Haftung für Erfüllung des betreffenden Geschäfts durch den Kunden übernommen, so haftet er dem Geschäftsherrn dafür, daß der Dritte seinen Verpflichtungen aus dem abgeschlossenen Vertrage nachkommt. Die Übernahme der Verpflichtung kann in einem besonderen Handels-

[42]) Albrecht u. Tentler S. 27.

[43]) Düringer-Hachenburg Anm. 21 zu § 84 S. 496.

gebrauch begründet sein, aber auch ausdrücklich durch Vereinbarung festgestellt werden, wozu es der in § 765 BGB. vorgeschriebenen Form nicht bedarf, wenn der Agent Vollkaufmann ist (§ 350 HGB.).

Auch darf die Verantwortung des Agenten nicht so weit gehen, daß er für die absolute Richtigkeit der Beurteilung des Kunden einzustehen habe. Das käme auf eine ihm aufgezwungene Übernahme einer Generalbürgschaft für alle weiteren vermittelten oder zum Abschluß gelangten Geschäfte hinaus, wofür im Gesetz kein Anhalt gegeben ist. Treffend heben Albrecht und Tentler[44]) hervor:

„Der Geschäftsherr darf sich auf die Richtigkeit der Beurteilung der Kreditwürdigkeit des Kunden nur insoweit verlassen, als dem Agenten sorgfältige Erkundigung zugemutet werden kann. Irrtum und Täuschung des Agenten dürfen nicht außer Betracht gelassen werden. Sonst wird die Haftung zur reinen Delkrederehaftung, während der Agent doch nur für die ‚Sorgfaltspflicht' einzustehen hat".

In der Pflicht des Agenten, das Interesse seines Geschäftsherrn mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen, liegt auch das Gebot, sich aller Handlungen zu enthalten, die mit dessen Interessen in Widerspruch treten könnten. Darunter würde auch eine Konkurrenztätigkeit in demselben Handelszweig fallen, die eine Schädigung der Interessen des Prinzipals zur Folge haben könnte. Zwar besteht ein gesetzliches Konkurrenzverbot während der Dauer des Agenturverhältnisses nicht. Eine so weit gehende Beschränkung, wie sie nach § 59 (§ 60, 1 HGB.) die Handlungsgehilfen trifft, ist dem Agenten nicht auferlegt. Der Agent ist vielmehr, wie die Denkschrift (S. 75) hervorhebt, oftmals auf die Übernahme weiterer Agenturen angewiesen. In manchen Fällen wird er sogar, um dem Kunden die erforderliche Auswahl zu bieten, genötigt sein, gleichzeitig mehrere Produzenten oder Großhändler zu vertreten, deren Waren, wenn sie auch bestimmte Unterschiede aufweisen, doch derselben Gattung angehören. Allein auch in

[44]) Albrecht-Tentler S. 27.

solchen Fällen hat er sich jeder geschäftlichen Tätigkeit zu enthalten, die geeignet ist, das Interesse seines Geschäftsherrn zu schädigen. Die Frage wird zunächst nach dem Willen der Parteien im Einzelfalle zu entscheiden sein. Steht dieser Wille fest, z. B. durch ein vertragliches Konkurrenzverbot, so darf selbstverständlich diesem nicht zuwidergehandelt werden. Fehlt aber eine vertragliche Bestimmung und lassen sich entscheidende begleitende Umstände nicht feststellen, so sind in erster Linie die Handelsgebräuche heranzuziehen.[45]) Insoweit aber für die Zeit nach der Beendigung des Agenturverhältnisses ein Konkurrenzverbot vereinbart ist, unterliegen die hierauf abzielenden Abmachungen nicht den Bestimmungen des § 74 HGB. Selbstverständlich darf aber ein solches Konkurrenzverbot nicht eine unbillige Erschwerung der Erwerbsfreiheit des Agenten oder eines Vertrags gegen die guten Sitten in sich schließen. Ein solches Konkurrenzverbot wäre ungültig, auf die übrigen Teile des Vertrags aber ohne Einfluß.

Von einer jeden möglichen Interessenkollision dem Prinzipal Nachricht zu geben, ist der Agent nicht verpflichtet, wie mit Staub[46]) und den von ihm erwähnten Schriftstellern gegenüber Düringer-Hachenburg[47]) hervorzuheben ist.

Bei der Selbständigkeit des Agenten und der ihm obliegenden Pflicht zur jederzeitigen Wahrnehmung der Interessen des Geschäftsherrn wird man es ihm zu überlassen haben, nach eigenem pflichtmäßigen Ermessen zu entscheiden, ob in der Übernahme weiterer Vertretungen die Gefahr einer Interessenkollision vorliegt oder entstehen könnte. Das Vertrauensverhältnis zum Prinzipal verpflichtet ihn, eine weitere Vertretung dann abzulehnen, wenn ihre Betätigung nach gewissenhafter Prüfung das Interesse des Geschäftsherrn verletzen würde. Zuwiderhandlungen hiergegen verpflichten den Agenten zum Schadensersatz und geben überdies dem Prinzipal das Recht an die Hand, den Agenturvertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aufzu-

[45]) § 396 HGB.
[46]) Staub Anm. 22 zu § 84 S. 361.
[47]) Düringer-Hachenburg Anm. 19 zu § 84 S. 495.

lösen (§ 92, 2 HGB.) oder die Unterlassung des Konkurrenzbetriebes für die Dauer der Vertragszeit zu fordern.

Ebensowenig gelten die für den Handlungsgehilfen in § 75 HGB. festgelegten Beschränkungen für den selbständigen Agenten.

Ein Verbot, Geschäfte für eigene Rechnung zu machen, existiert für den Agenten nicht. Dies wird schon durch den Umstand, daß der Agent selbständiger Gewerbetreibender ist, ausgeschlossen.[48])

Die Wahrung des Interesses des Geschäftsherrn begründet ferner für den Agenten die Pflicht zur Verschwiegenheit über die Verhältnisse des Handelsgewerbes, in dem er tätig ist.[49]) Sie bezieht sich nicht nur auf die Zeit des Bestehens des Agenturvertrags, sondern wird auch noch nach dessen Beendigung gefordert werden können. Zuwiderhandlungen hiergegen sind unter Umständen dem Gesetz v. 27. 5. 1896 zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs zu unterstellen und begründen Anspruch auf Schadensersatz, der sich nach den allgemeinen Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (§§ 249 ff.) richtet.

Die besonderen Pflichten des Handlungsagenten sind in § 84 Abs. 2 HGB. festgestellt. Aus der rechtlichen Natur des Agenturvertrags als eines Dienstvertrags, der eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstand hat, folgt ohne weiteres für den Agenten, dem Geschäftsherrn die erforderlichen Nachrichten zu geben. Während aber der hier in Frage kommende § 666 BGB. vorschreibt, daß der Beauftragte über den Stand der einzelnen Geschäfte nur auf Verlangen des Geschäftsherrn Auskunft zu erteilen und nach der Ausführung Rechenschaft abzulegen hat, hat der Agent nach § 84 Abs. 2 HGB. die Verpflichtung, dem Geschäftsherrn von jedem Geschäftsabschluß unaufgefordert Anzeige zu machen. Die Anzeige hat unverzüglich, also ohne schuldhaftes Verzögern zu erfolgen. Es genügt, wenn dies regelmäßig in bestimmten Zeitabschnitten,

[48]) ROHG. Bd. 19 S. 71.
[49]) Immerwahr S. 119.

wie die Sachlage es erfordert, geschieht, je nach Umfang seiner Tätigkeit und der Anzahl der Geschäftsabschlüsse, etwa am Schlusse eines jeden Tages oder nach ein paar Tagen usw. Ist Dringlichkeit geboten, z. B. wenn die in Betracht kommenden Waren steten Preisschwankungen unterworfen sind, so hat er dem Geschäftsherrn von dem erfolgten Abschluß sofort, sei es telegraphisch oder telephonisch, oder wie sonst im gegebenen Falle ein ordentlicher Kaufmann verfahren würde, Nachricht zu geben, bezw. als Vermittlungsagent die angetragenen Offerten des Dritten zu übermitteln.

Aus der geschilderten rechtlichen Natur des Agenturvertrags folgt, daß der Agent die ihm obliegenden Dienste gemäß § 613 BGB. im Zweifel in Person zu leisten hat. Gerade die persönlichen Eigenschaften der Agenten sind regelmäßig für den Geschäftsherrn ausschlaggebend, ihm sein Vertrauen zu schenken und ihn zu seinem Angestellten zu machen. Dies schließt jedoch nicht aus, daß der Agent unter Umständen namentlich mit Rücksicht auf den Umfang des Geschäftsbetriebs zur Ausübung seiner Tätigkeit sich dritter Personen als Gehilfen bedienen kann. Für ein Verschulden dieser Personen hat er alsdann in gleicher Weise wie für eigenes Verschulden einzutreten (§ 278 BGB.). Gemäß § 665 in Verb. mit § 675 BGB. ist der Agent regelmäßig nicht berechtigt, von den Weisungen des Prinzipals abzuweichen. Nur wenn er aus den Umständen oder bei Gefahr im Verzuge annehmen kann, daß der Geschäftsherr bei Kenntnis der Sachlage die Abweichung billigen würde, ist er zum selbständigen Handeln berechtigt. Selbstverständlich immer unter Beobachtung der ihm obliegenden Sorgfaltspflicht und unter Wahrnehmung der Interessen seines Geschäftsherrn. Wollte er von der ihm erteilten Anweisung abweichen, so hat er den Prinzipal unverzüglich in Kenntnis zu setzen. Läge in den Anweisungen eine ihn schädigende Einschränkung seiner Tätigkeit, so würde der Agent berechtigt sein, Schadensersatzansprüche geltend zu machen, letzteres namentlich dann, wenn sie willkürlich oder gar böswillig erfolgt wäre.

Neben der in § 84 Abs. 2 vorgeschriebenen Benachrichtigungspflicht besteht gemäß § 666 BGB. für den Agenten die Aus-

kunft- und Rechenschaftspflicht. Der Agent muß sonach jederzeit, wenn ein Geschäft „in Bearbeitung“ ist, auf Verlangen dem Geschäftsherrn über den jeweiligen Stand Auskunft geben.[50]) Ist das Geschäft ausgeführt, so hat er nach der Ausführung des Auftrags Rechenschaft abzulegen (§ 666 BGB.).

Zu berücksichtigen sind hierbei noch die in §§ 667 u. 668 BGB. gegebenen Vorschriften. Danach besteht für den Handlungsagenten die Verpflichtung, alles, was er in Ausführung des Auftrags erhalten hat, nach dessen Ausführung dem Geschäftsherrn zurückzugeben, wie z. B. die ihm übergebenen Muster, Modelle, Warenproben. Ebenso hat er das aus der Geschäftsbesorgung Erlangte, insbesondere vereinnahmte Gelder, dem Prinzipal herauszugeben, und wenn er solches Geld für sich verwendet, Zinsen davon mit 5 % zu vergüten (§ 352 HGB.).

Gemäß § 362 HGB. muß der Agent sich ferner unverzüglich auf Geschäftsbesorgungsaufträge des Prinzipals erklären. Antwortet er nicht, so gilt sein Schweigen als Annahme des Antrags.[51]) Hat schließlich der Agent in den Tageszeitungen oder Fachzeitschriften sich zur Übernahme von Vertretungen öffentlich erboten,[52]) so muß er ebenfalls, wenn er den Auftrag nicht annehmen will, die Ablehnung dem Auftraggeber unverzüglich anzeigen. Dies bestimmt § 663 Satz 1 BGB., welcher neben § 362 HGB. zur Anwendung kommt.[53]) Jedoch gilt hier sein Schweigen nicht als Annahme. Die Versäumung der Pflicht zur unverzüglichen Ablehnung macht den Agenten lediglich den Auftraggeber schadensersatzpflichtig.[54])

Zu erwähnen ist noch, daß der Agent als selbständiger Kaufmann bei größerem Betriebe der Verpflichtung unterworfen ist, Bücher zu führen und seine Firma anzumelden.

---

[50]) Albrecht u. Tentler S. 31.
[51]) Staub Anm. 1—24 zu § 362 HGB. S. 1303—1308.
[52]) Staub Anm. 21 zu § 362 HGB. S. 1307.
[53]) Staub Anm. 22 zu § 362 HGB. S. 1307.
[54]) Staub Anm. 23 zu § 362 HGB. S. 1307.

## B. Die Rechte des Agenten.

Wie bereits oben erwähnt worden ist, ergibt sich die Berechtigung des Handlungsagenten auf Entlohnung der von ihm geleisteten Dienste aus der Bestimmung des § 354 HGB. Regelmäßig wird diese in einer Provision für die vermittelten Geschäfte bestehen. Es ist jedoch die Gewährung eines festen Gehaltes oder einer Tantieme vom Reingewinn ebensowenig ausgeschlossen als die Garantie eines Mindesteinkommens bei von dem Agenten übernommenen Verpflichtung eines Mindestumsatzes. In erster Linie ist für die Art und Höhe der Vergütung die getroffene Vereinbarung maßgebend. Soweit hierüber von den Vertragschließenden nichts bestimmt ist oder Lücken sich ergeben, sind die gesetzlichen Vorschriften der §§ 88—91 HGB. und, was insbesondere die Höhe der Provision anlangt, die in dem betreffenden Geschäftszweig bestehende Übung und in deren Ermanglung die örtliche Gewohnheit (§ 88 Abs. 2 HGB.) maßgebend.

Der Anspruch auf Provision, d. i. der prozentuale Anteil des durch die vermittelten Geschäfte bewirkten Wertumsatzes ausgedrückt in barem Gelde,[55]) entsteht regelmäßig mit der Ausführung des Geschäfts, das durch die Tätigkeit des Agenten zustande gekommen ist. Auf den Grad und den Umfang der von ihm entwickelten Tätigkeit kommt es hierbei nicht an. Es genügt, daß sie in irgendwelcher Beziehung zum Geschäft stehe, daß sie für des Zustandekommen des Vertrags zwischen dem Prinzipal und dem Dritten ursächlich geworden ist.

Der Agent hat, wenn der Erfolg erzielt wird, seine Vergütung in gleicher Weise zu beanspruchen, mag nun die Abwicklung des Geschäfts mühelos für ihn vor sich gegangen oder mögen die größten Schwierigkeiten damit für ihn verbunden gewesen sein. Nicht erforderlich ist, daß nur durch die Tätigkeit des Agenten allein das Geschäft zustande gekommen ist; ihm gebührt die volle Provision bereits, wenn er den Geschäftsherrn

[55]) Jacusiel S. 47; Staub § 88 Einleitung S. 369; Düringer-Hachenburg Anm. 2 zu § 88 S. 505.

oder den Dritten auf die Gelegenheit des Geschäfts hingewiesen und der Abschluß infolge dieses Hinweises durch die hinzutretende Tätigkeit des Geschäftsherrn oder dritter Personen erfolgte. Einen Unterschied macht es hierbei nicht, ob er als Abschlußagent das Geschäft selbst zum Abschluß zu bringen hat oder als Vermittlungsagent nur eine den Abschluß vermittelnde Tätigkeit entwickelt. Unter Umständen können auch Annoncen, die von ihm in Zeitungen erlassen sind, Versendung von Preislisten, Katalogen und Mustern, Besuche bei der Kundschaft den Provisionsanspruch begründen, wenn es gelingt den ursächlichen Zusammenhang zwischen dieser Tätigkeit und den Abschluß dieses speziellen Geschäfts nachzuweisen. Hiervon macht jedoch § 89 HGB. eine wichtige Ausnahme, wie weiter unten [56]) ausgeführt ist.

Für den Provisionsanspruch des Agenten genügt es aber nicht, daß das von ihm vermittelte Geschäft zwischen dem Prinzipal und dem Dritten zustande gekommen ist, oder daß er, wenn er Abschlußagent ist, es selbst zustande gebracht hat. Vielmehr muß das Geschäft auch zur Ausführung gelangt sein, d. h. erfüllt oder doch die unmittelbare Erfüllung begonnen sein.[57]) Ist die Ausführung nur teilweise erfolgt und hat die Teilausführung selbständigen wirtschaftlichen Wert, so erhält im Zweifel der Agent die Provision von dem ausgeführten Teil.[58]) Unterbleibt die Ausführung des Geschäfts ohne Verschulden des Geschäftsherrn, z. B. wegen Zahlungsunfähigkeit des Dritten, so hat der Agent keinen Anspruch auf Vergütung seiner Tätigkeit, da er nur für den Erfolg bezahlt wird. Trifft jedoch den Geschäftsherrn ein Verschulden, aus dem die Erfüllung des Vertrags unterblieben ist, so hat gleichwohl der Agent die volle Provision zu fordern (§ 88 Abs. 2 HGB.). Auf Grund dieser allgemeinen Grundsätze wird man dem Agenten aber auch dann die Provision gewähren müssen, wenn der Prinzipal, um sich Provision zu sparen, die Geschäftsverhandlungen hierüber ab-

[56]) s. unten S. 37.
[57]) ROHG. Bd. 20 Nr. 79 S. 325.
[58]) Makower § 88 Ic S. 251.

bricht und sie nachher über den Kopf des Agenten hinweg zu Ende führt.[59]) Wird das Geschäft nachträglich wegen Irrtum, Betrug oder Zwang mit Erfolg angefochten, oder verstößt es sonst gegen die guten Sitten, so fällt auch die Provision des Agenten fort und ist, wenn bereits gezahlt, zurückzugeben.

Wenn nun auch die Provision erst nach Ausführung des vermittelten Geschäfts zu gewähren ist, so besteht für den Agenten bereits mit dem Abschluß ein bedingter Anspruch auf die Provision, der für den Agenten wirksam wird, auch wenn das Geschäft erst nach Beendigung des Agenturverhältnisses zustande gekommen ist. Das Gesetz verlangt aber nicht nur den Abschluß des Geschäfts, sondern mehr: die Ausführung,[60]) welche ganz unabhängig von der Tätigkeit des Agenten ist. Dies erheischt der Zweck der Bestimmung, der dahin geht, die Ernsthaftigkeit und die Solidität des Geschäfts für den Prinzipal zu sichern und den Agent an dem vorausgesetzten und erwarteten Gewinn erst dann teilnehmen zu lassen, wenn er für den Prinzipal wirklich erzielt ist.[61]) Ist die Ausführung des Geschäfts daher wohl von seiten des Prinzipals, nicht aber Erfüllung von dem Gegenkontrahenten erfolgt, so hat der Agent im Zweifel keinen Anspruch auf Provision. Hat aber der Dritte erfüllt, so ist die Provision verdient ohne Rücksicht darauf, ob der Geschäftsherr seinerseits erfüllt hat. Eine Anwendung dieses Grundsatzes ist die besondere Bestimmung, daß der Verkaufsagent erst nach Eingang der Zahlung und nur nach Maßgabe des eingegangenen Betrags provisionsberechtigt wird (§ 88 Abs. 1 Satz 2 HGB.).[62])

Die Höhe der Provision bestimmt sich in erster Linie nach der hierüber zwischen den Beteiligten getroffenen Vereinbarung, andernfalls ist die in dem betreffenden Handelszweig oder am Orte der Tätigkeit des Handlungsagenten übliche Provision zu entrichten. Hat der Agent die Delkrederehaftung übernommen,

---

[59]) Lehmann, Lehrb. des HR. § 43 S. 232.

[60]) Jacusiel S. 35; Staub Anm. 4 zu § 88 S. 371.

[61]) RG. Bd. 30 S. 60ff.

[62]) Düringer-Hachenburg Anm. 8 zu § 88 S. 507; Staub Anm. 4 zu § 88 S. 370; Lehmann-Ring Anm. 2 zu § 88 S. 198.

so gebührt ihm auch ohne besondere Absprache eine besondere Vergütung. Dies folgt aus § 354 HGB.

Um den Handlungsagenten vor übermäßigen Verzögerungen in der Gewährung der ihm zukommenden Provision zu schützen, hat, wie die Denkschr. S. 71 betont, die Abrechnung gemäß § 88 Abs. 4 HGB. am Schlusse eines jeden Kalenderhalbjahres zu erfolgen, soweit nicht besondere Vereinbarungen dem entgegenstehen. Der Abrechnung sind die innerhalb des betreffenden Kalenderhalbjahres zur Ausführung gelangten Geschäfte zugrunde zu legen. Erfolgt die Ausführung aber erst nach Auflösung des Agenturvertrags, so kann der Agent erst an den der Ausführung folgenden Semesterabschlüssen Abrechnung beanspruchen.[62]) Die Zahlung hat im Zweifel am Orte der Handlungsniederlassung des Agenten zu erfolgen.

Die Ansprüche auf Provision verjähren nach § 196 Abs. 1 Ziff. 1 verb. mit Abs. 2 BGB. in vier Jahren vom Schlusse des Jahres ab, in dem sie fällig geworden sind. Wann jedoch die Provision fällig geworden ist, darüber spricht sich das Gesetz nicht besonders aus, es sagt nur in § 88 Abs. 4 HGB., daß die Abrechnung am Schlusse eines jeden Kalenderhalbjahres zu erfolgen hat. Wenn nun auch erst die Abrechnung nach Schluß des Kalenderhalbjahres aufgestellt und dem Agenten zugesandt wird, so wird man doch den Anspruch auf Provision im Gegensatz zu Staub[64]) und Jacusiel,[65]) die die Fälligkeit der Provision „unmittelbar" nach der Abrechnung eintreten lassen, schon mit dem Schluß des Semesters, also am 30. Juni oder 31. Dezember jeweils für fällig erklären müssen.[66])

Zur Sicherung seiner fälligen Provisionsansprüche steht dem Handlungsagenten das Recht der Aufrechnung an den vereinnahmten Geldern nach den allgemeinen Vorschriften des Bürger-

[63]) Makower § 88 sub III S. 253.

[64]) Staub Anm. 14 zu § 88 S. 373.

[65]) Jacusiel S. 49.

[66]) Cosack § 44 sub f S. 201/02; Goltdammer § 88 sub II S. 418/19; Makower § 88 sub IV S. 253 im Gegensatz zu seiner früheren abweichenden Ansicht.

lichen Gesetzbuchs zu. Stundung[67]) des Kaufpreises berührt die Provisionsforderung des Agenten nicht. Ein Vergleich, den der Geschäftsherr mit dem Käufer abschließt, oder ein Nachlaß, den er vom Kaufpreise gewährt, übt ebenfalls keinen Einfluß auf die Provisionsforderung aus.

Auch das Zurückbehaltungsrecht des § 369 HGB. an den beweglichen Sachen und Wertpapieren des Geschäftsherrn, welche mit dessen Willen auf Grund von Handelsgeschäften in den Besitz des Agenten gelangt sind, wird man ihm nicht versagen können, vorausgesetzt, daß er sie noch in Besitz hat und der Provisionsanspruch fällig ist. Es folgt dies ohne weiteres aus der Kaufmannsnatur des Agenten. Ausgeschlossen ist das Zurückbehaltungsrecht nur dann, wenn es der von dem Geschäftsherrn vor oder bei der Übergabe erteilten Anweisung oder der von dem Agenten übernommenen Verpflichtung, in einer bestimmten Weise mit dem Gegenstande zu verfahren, widersprechen würde (§ 369 Abs. 3 HGB.). Dann hat er diese ihm besonders erteilten Anweisungen zu beachten und darf sie nicht durch Ausübung des Retentionsrechtes vereiteln. Werden aber solche Anweisungen erst später nach der Übergabe erteilt, so wird hierdurch nicht ausgeschlossen, das Zurückbehaltungsrecht nach § 369 Abs. 3 HGB. auszuüben.

Die Befriedigung aus den zurückbehaltenen Sachen erfolgt nach § 371 HGB. Zuständig für diese Klagen ist das Gericht, in dessen Bezirk der Agent seinen allgemeinen Gerichtsstand oder seine geschäftliche Niederlassung hat (§ 371 Abs. 4 HGB.).

Das Zurückbehaltungsrecht an den Mustern insbesondere unterliegt aber noch einer zweiten Voraussetzung, das Agenturverhältnis muß beendet sein. Würde der Agent während der Vertragszeit sein Retentionsrecht ausüben, die Muster verkaufen und sich aus dem Erlös befriedigen, so würde seine Tätigkeit brach liegen. Er muß deshalb warten, bis das Agenturverhältnis beendet ist.

Anders zu beantworten ist die Frage, ob der Agent die Muster wegen seiner fälligen Forderung lediglich „zurückhalten“

[67]) Immerwahr S. 136.

kann, d. h. ob er die Herausgabe der Muster so lange verweigern kann, bis ihm seine fällige Forderung bezahlt worden ist (§ 273 BGB.), ohne das Zurückbehaltungsrecht des § 369 HGB. ausüben zu wollen, welches ihm außerdem noch das Recht gewährt, sich aus den zurückbehaltenen Gegenständen gemäß § 371 HGB. zu befriedigen. Diese Frage ist nach § 273 BGB. zu bejahen. Denn durch die einfache Zurückhaltung wird auch der Geschäftsherr nicht geschädigt, und der Agent ist weiter in der Lage, seine Tätigkeit auszuüben.

In dem Konkurse des Geschäftsherrn gewährt das bereits vor der Eröffnung entstandene kaufmännische Retentionsrecht ein Absonderungsrecht nach § 49 Nr. 4 KO. Ist über das Vermögen des Geschäftsherrn der Konkurs eröffnet oder hat er seine Zahlungen eingestellt oder ist die Zwangsvollstreckung in sein Vermögen erfolglos geblieben und dies dem Agenten erst nach der Übergabe der Sachen oder Übernahme der Verpflichtung, in einer bestimmten Weise mit ihr zu verfahren, bekannt geworden, so kann der Agent das Zurückbehaltungsrecht auch wegen nichtfälliger Forderung und in Widerspruch mit der übernommenen Verpflichtung geltend machen.

In Abweichung von der in § 670 BGB. getroffenen Bestimmung versagt § 90 HGB. dem Agenten die Erstattung der ihm im „regelmäßigen" Geschäftsbetrieb erwachsenen Kosten und Auslagen. Hiernach unterscheidet das Gesetz zwischen Kosten und Auslagen, die im „regelmäßigen Geschäftsbetrieb" des Agenten entstanden sind, und solchen, bei denen dies nicht der Fall ist, die außerordentlichen Ausgaben. Diese letzteren sind dem Agenten vom Geschäftsherrn zu ersetzen.

Zu den gewöhnlichen Auslagen und Kosten des Agenten gehörem vor allem seine Kontormiete, die Entlohnung seines Personals, Telegramm- und Fernsprechgebühren sowie Portoauslagen aller Art, Lagerspesen, Transportkosten u. a. m. Aber auch solche Auslagen können erstattungspflichtig sein, wenn dies zwischen den Parteien vereinbart oder handelsgebräuchlich ist. Außerordentliche Ausgaben, z. B. solche, die der Agent zum Schutze der Waren gegen ungewöhnliche Gefahren oder Aufwendungen, die der Versicherungsagent zur Rettung der ver-

sicherten Gegenstände gemacht hat,[68]) muß der Geschäftsherr tragen. Welche Kosten jedoch als im „regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstandene“ anzusehen sind, und welche nicht, ist im Einzelfall zu entscheidende Tatfrage.[69])

Die Nichterstattung der im regelmäßigen Geschäftsbetrieb dem Agenten erwachsenen Kosten und Auslagen ist auf den Grundsatz zurückzuführen, daß der Agent selbständiger Kaufmann ist und als solcher zur Erlangung des anzustrebenden Erfolgs nicht bloß an die Weisungen des Prinzipals gebunden ist, sondern auf eigene Entschließung über die Ausübung seiner geschäftlichen Tätigkeit zum Vorteile seines Geschäftsherrn sich zu entscheiden hat.[70])

## C. Die Rechte des Bezirksagenten.

Wie schon oben angedeutet worden ist, macht der § 89 HGB. von dem Erfordernisse, daß das Zustandekommen des Geschäfts im ursächlichen Zusammenhange mit der Tätigkeit des Agenten stehen müsse, eine Ausnahme. Ist nämlich der Handelsagent ausdrücklich für einen bestimmten Bezirk bestellt, so gebührt ihm im Zweifel auch für solche Geschäfte eine Provision, welche in dem Bezirke ohne seine Mitwirkung durch den Geschäftsherrn oder für diesen abgeschlossen sind.

Der Handlungsagent ist dann Bezirksagent, wie ihn Gareis[71]) nennt, wenn er ausdrücklich als solcher für einen bestimmten politisch, geographisch oder räumlich abgegrenzten Bezirk (Bundesstaat, Provinz, Regierungsbezirk, Stadtbezirk, auch etwa den Harz, eine Stadt mit Umgebung z. B. Berlin und Vororte) bestellt ist. Ausdrücklich muß die Bestellung für den bestimmten Bezirk erfolgen. Der Vertrag, der natürlich nicht schriftlich zu sein braucht, darf keinen Zweifel hierüber lassen.

Die Redewendung „im Zweifel“ weist auch hier darauf hin,

[68]) Denkschr. S. 78.
[69]) Düringer-Hachenburg Anm. 2 zu § 90 S. 523.
[70]) Immerwahr S. 152.
[71]) Gareis S. 83.

daß diese Bestimmung nur dann Anwendung finden soll, wenn ihr besondere Vereinbarungen zwischen Geschäftsherrn und Agenten nicht entgegenstehen. Solche abweichende Regelung kann ausdrücklich und stillschweigend erfolgen. Die Wirkung der gesetzlichen Bestimmung ist eine Erweiterung der nach § 88 dem Agenten gewährleisteten Berechtigung auf Provision. Nicht bloß die sogen. direkten Geschäfte[72]) sollen provisionspflichtig sein, sondern alle in dem ihm unterstellten Bezirk durch dritte Personen oder durch den Prinzipal selbst für diesen in dem betreffenden Handelszweig abgeschlossenen Geschäfte. Wenn nun auch der in § 88 aufgestellte Grundsatz, daß der Provisionsanspruch des Agenten in erster Linie abhängig ist von seiner eigenen Vermittlertätigkeit, durch die Bestimmung des § 89 durchbrochen wird, so finden gleichwohl die übrigen in § 88 enthaltenen Vorschriften auf den Bezirksagenten Anwendung. Er erwirbt daher auch in seiner Eigenschaft als Bezirksagent den Provisionsanspruch erst dann, wenn das Geschäft zur Ausführung gelangt ist, und es gilt auch ihm gegenüber das, was über die Höhe der Provision und deren Fälligkeit gesagt worden ist.

Der Bezirksagent hat Anspruch auf Provision von Geschäften, die ohne seine Mitwirkung durch den Geschäftsherrn oder für diesen abgeschlossen sind. Darunter ist auch der Fall zu verstehen, daß der Agent möglicherweise gar nicht den Kunden kennt oder auch gar der Kunde sich seine Mitwirkung verbeten hat. Der Geschäftsherr kann selbst das Geschäft mündlich, brieflich oder telegraphisch, aber auch durch einen Dritten, einen Reisenden oder einen anderen Agenten ausführen lassen. In jedem Falle gebührt dem Bezirksagenten die Provision. Eine Verpflichtung des Geschäftsherrn, dem Bezirksagenten von dem Abschluß eines ohne seine Mitwirkung zustande gekommenen Geschäfts Anzeige zu machen, besteht nicht.

Nicht erforderlich ist, daß der Bezirksagent in dem ihm zugewiesenen Bezirk wohnt. Es genügt, wenn er von einem außerhalb des Bezirks gelegenen Wohnsitz denselben bereist.[73])

[72]) Staub Anm. 2 zu § 89 S. 375.

[73]) Jacusiel S. 42; Immerwahr S. 139.

Unter welchen Voraussetzungen ein Geschäft im Bezirk des Handlungsagenten als abgeschlossen zu gelten hat, ist streitig. Makower[74]) billigt dem Bezirksagenten die Provision nur für diejenigen Geschäfte zu, bei denen Antrag und Annahmeerklärung räumlich innerhalb des Bezirks abgegeben sind. Zur Zahlung von Provision soll der Geschäftsherr darnach dann nicht verpflichtet sein, wenn der Abschluß zwischen dem Geschäftsherrn und dem im Bezirk des Agenten wohnenden Kunden an einen außerhalb des Bezirks gelegenen Orte, etwa am Sitze der Niederlassung des Prinzipals, erfolge. Auch Staub[75]) pflichtet dieser Ansicht bei, will aber gleichwohl zu den im Bezirk abgeschlossenen Handelsgeschäften die durch Briefwechsel geschlossenen rechnen. In seiner neuesten 8. Aufl.[76]) hat der Staubsche Kommentar sich jedoch der von Düringer-Hachenburg,[77]) Goldmann,[78]) Lehmann u. Ring[79]) vertretenen und wohl auch als richtiger zu bezeichnenden Auffassung angeschlossen, daß der Verkehrsauffassung und dem Handelsgebrauch entsprechend alle Geschäfte mit einem Kunden des Bezirks gemeint sind, gleichviel wo sie abgeschlossen werden, also auch solche Geschäfte, die an dem nicht im Bezirk des Agenten liegenden Orte der Niederlassung des Geschäftsherrn abgeschlossen werden.

Andererseits entspricht es der sinngemäßen Auslegung des § 89, solche Geschäfte der Provisionspflicht nicht zu unterstellen, die in dem betreffenden Bezirk zwischen dem Prinzipal und einem Dritten direkt oder durch Vermittlung eines anderen Agenten zustande gekommen sind, ohne daß der Kunde in dem Bezirk domiziliert ist oder seine Handelsniederlassung hat.[80])

Es entsteht noch die Frage, ob der Prinzipal dem Provisionsanspruch des Agenten den Einwand mit Erfolg entgegenzusetzen vermag, daß der Agent es an ausreichenden Bemühungen habe

---

[74]) Makower Bem. IIc zu § 89 S. 254.
[75]) Staub Anm. 3 zu § 89 S. 318.
[76]) Staub Anm. 3 zu § 89 S. 375.
[77]) Düringer-Hachenburg Anm. 4 zu § 89 S. 511.
[78]) Goldmann Anm. 2 sub Ib S. 421.
[79]) Lehmann u. Ring Nr. 2 zu § 89 S. 200.
[80]) Staub Anm. 3 zu § 89 S. 375.

fehlen lassen, so daß der Prinzipal selbst oder ein von ihm anderweit bestellter Vertreter tätig habe eingreifen müssen. Das Gesetz gibt hierüber keinen Aufschluß. Die Denkschrift[81]) hebt hervor, daß über diese Frage keine Bestimmung getroffen worden ist, weil dies leicht die Folge hätte haben können, daß der Einwand auch dann erhoben werden könnte, wo ein berechtigter Anlaß für seine Erhebung nicht vorliege. Die Frage ist lediglich nach den allgemeinen Grundsätzen zu beurteilen. Es gilt hier die Regel, daß die Verträge so zu erfüllen sind, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern (vgl. § 157 BGB., § 346 HGB.).[82]) Die Verletzung dieser Vorschriften hat Schadensersatzansprüche seitens des Geschäftsherrn zur Folge, und auf diese ist der Geschäftsherr des untätigen Bezirksagenten zu verweisen,[83]) wobei ihm noch überlassen bleibt, das Agenturverhältnis gemäß § 92 Abs. 2 ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zu kündigen.[84]) Ein Recht des Geschäftsherrn, wegen ungenügender Resultate des Agenten selbst dessen Bezirk zu bearbeiten, ohne Provision dem Agenten zu bezahlen, ist zu verneinen.

Andererseits hat der Bezirksagent im Zweifel gegenüber dem Geschäftsherrn einen Anspruch auf Schadensersatz,[85]) wenn der Geschäftsherr ohne Grund den Geschäftsbetrieb in dem betreffenden Bezirk einstellt.[86])

Obwohl der Agent als selbständiger Kaufmann bei größerem Agenturbetriebe zur Führung von Büchern verpflichtet ist und jede Übermittlung eines ihm zugegangenen Antrags oder, soweit er Abschlußagent ist, jedes durch seine Vermittlung zustande gekommenen Geschäfts ordnungsmäßig einzutragen hat, wird er nicht immer in der Lage sein, sich ein Bild über die ihm zu-

---

[81]) Denkschr. S. 72.

[82]) Staub Anm. 4 zu § 89 S. 375.

[83]) Düringer-Hachenburg Anm. 3 zu § 89 S. 512; a. M. sind Jacusiel S. 45 und Albrecht u. Tentler S. 139.

[84]) Immerwahr S. 142.

[85]) Immerwahr S. 198.

[86]) Staub Anm. 2 u. 5 zu § 89 S. 375; a. M. Düringer-Hachenburg Anm. 6 zu § 89 S. 512 u. Anm. 17 zu § 92 S. 520.

stehenden Provisionsansprüche zu machen. Daher gibt ihm § 91 HGB. das Recht, bei der Abrechnung mit dem Geschäftsherrn die Mitteilung eines Buchauszugs über die durch seine Tätigkeit zustande gekommenen Geschäfte zu fordern. Das gleiche Recht steht ihm bei der Provisionsberechnung für die in dem ihm eingeräumten Bezirk ohne seine Mitwirkung abgeschlossenen Geschäfte zu. Als der Zweck dieser Bestimmungen ergibt sich, dem Handlungsagenten die Möglichkeit zu verschaffen, alle ihm provisionspflichtigen Geschäfte auf ihre vollständige Berücksichtigung hin zu prüfen. Es ist daher auch entgegen der Ansicht von Staub[87]) erforderlich, daß nicht nur die zur Ausführung gekommenen Geschäfte in dem Buchauszug Aufnahme finden, sondern auch diejenigen Abschlüsse, für welche Zahlung zur Zeit noch nicht erfolgt ist.[88]) § 91 spricht von Geschäften, die „durch seine Tätigkeit zustande gekommen sind", im Unterschied von § 88 HGB., wo die Rede ist von „zur Ausführung gelangten Geschäften". Die noch schwebenden, d. h. noch nicht abgeschlossenen Geschäfte sind nicht mit aufzunehmen. Es liegt im Belieben des Geschäftsherrn, diese zum Abschluß zu bringen oder abzulehnen. Sie sind also noch nicht provisionspflichtig, und nur solche Geschäfte gehören in den Buchauszug, in bezug auf welche der Agent ein unbedingtes Recht auf Gewährung von Provision hat.

Wenn im Gesetz gesagt ist, daß der Auszug bei der Abrechnung vorzulegen ist, so bedeutet das „gleichzeitig mit derselben". Der Buchauszug soll nicht etwa die Rechnung vorbereiten, wie Staub[89]) meint, sondern er soll sie vielmehr begleiten. Es soll durch die Worte „bei der Abrechnung" der Zeitpunkt der Erteilung des Buchauszugs durch Bezugnahme auf die vertragsmäßigen oder gesetzlichen Bestimmungen über den Zeitpunkt der Abrechnung festgelegt werden.

Das Recht auf einen vollständigen, alle provisionspflichtigen Geschäfte, auch die noch nicht ausgeführten umfassenden Buch-

[87]) Staub Anm. 1 zu § 91 S. 376.
[88]) Jacusiel S. 52/53; Makower Anm. 3a zu § 91 S. 256.
[89]) Staub Anm. 1 zu § 91 S. 376.

auszug ist dem Agenten um so gewisser zuzugestehen, als er außerhalb eines Rechtsstreits eine Vorlegung der Handelsbücher seines Geschäftsherrn zwecks Feststellung der Richtigkeit und Vollständigkeit des Buchauszugs nicht beanspruchen kann.

Das jetzige Handelsgesetzbuch regelt nur die Vorlegungspflicht der Handelsbücher im Laufe eines Rechtsstreits. Ist der Buchauszug mangelhaft und unrichtig, wofür der Agent Tatsachen und sonstige Unterlagen anzuführen und zu beschaffen hat, so bleibt ihm nur die Klage auf Ergänzung des Buchauszugs übrig. Da es aber regelmäßig dem Agenten schwer fallen dürfte, für seine vom Buchauszug abweichenden Behauptungen den Beweis zu erbringen, so ist er im wesentlichen doch auf die Redlichkeit seines Geschäftsherrn angewiesen. Der Meinung der Denkschrift,[90]) daß gegen Benachteiligung des Geschäftsherrn auf diesem Gebiete ihn das Recht genügend schütze, die Vorlegung der Bücher erzwingen zu können, ist daher nicht beizupflichten. Deshalb ist der Buchauszug für den Handlungsagenten unter Umständen eine zweifelhafte Quelle zu seiner Informierung.

Zu erwähnen sei noch, daß wenn der Geschäftsherr zur Erteilung eines ordnungsgemäßen Auszugs verurteilt ist, die Zwangsvollstreckung sich in der Form des § 880 ZPO. vollzieht und bei deren Erfolglosigkeit das Interesse nach Maßgabe der Vorschriften des bürgerlichen Rechts verlangt werden kann. Zuständig für die Erhebung der Klage ist nach § 893 ZPO., ohne Rücksicht auf den Wert des Streitgegenstandes, das Gericht erster Instanz, bei welchem die frühere Klage anhängig war.

Auf den tantiemeberechtigten oder mit festem Gehalt angestellten Agenten bezieht sich die Bestimmung des § 91 nicht. Letzterer braucht keinen Auszug und hat daher auch kein Recht darauf. Der erstere aber ist an dem einzelnen Geschäft nicht interessiert, sondern an dem Gesamtergebnisse des Geschäfts. Daher ist ihm die Jahresbilanz vorzulegen, auf Grund deren er dann seinen Gewinnanteil zu berechnen vermag.

[90]) Denkschrift S. 72.

## VI. Die Beendigung des Agenturverhältnisses.

### A. Die gesetzliche (ordentliche) Kündigung.

§ 6.

Der Abs. 1 des § 92 HGB. regelt die ordentliche Kündigung zwischen Geschäftsherrn und Agenten. Die bürgerlichrechtlichen Vorschriften über die Auflösung des Dienstvertrags schützen den Agenten nicht genügend. Da die ihm zukommende Vergütung nicht nach Zeitabschnitten bemessen ist, so könnte ihm jederzeit gekündigt werden. Selbst die in § 623 BGB. (Schlußsatz) getroffene Ausnahme würde ihn unter Umständen nicht gegen Härte schützen, dies namentlich dann nicht, wenn er zu verschiedenen Geschäftsherrn im Agenturverhältnis stände, so daß der einzelne seine Erwerbstätigkeit nicht vollständig oder nicht hauptsächlich in Anspruch nähme. Um diese unsichere Lage des Agenten zu beseitigen, bestimmt daher § 92 BGB., daß das Agenturverhältnis, wenn es für unbestimmte Zeit eingegangen ist, von jedem Teil am Schluß eines Kalendervierteljahres unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von sechs Wochen gekündigt werden kann.

Durch diese dem Handlungsgehilfenverhältnisse nachgebildete Vorschrift wird jedoch die Freiheit der Vertragschließenden keiner Beschränkung unterworfen. Insbesondere kommt die Bestimmung in § 67 HGB., welche sich nur auf Handlungsgehilfen bezieht, nicht zur Anwendung, wonach die Kündigungsfrist nicht weniger als einen Monat betragen darf und für beide Teile gleich sein muß. Die Anwendung dieses Grundsatzes widerspricht der freien und selbständigen Stellung des Handlungsagenten und ist daher unzulässig. Den Parteien ist also über die zu treffenden Bestimmungen betreffs Kündigung und Auflösung des Agenturvertrags der weiteste Spielraum gelassen. Ist keine Kündigungsfrist vereinbart, so darf der Agent nur in der Art kündigen, daß der Geschäftsherr für Besorgungen der Geschäfte anderweit Fürsorge treffen kann, es sei denn, daß ein wichtiger Grund vorliegt. Eine ohne wichtigen Grund zur Unzeit vorgenommene Kündigung würde den Agenten dem Geschäftsherrn

schadensersatzpflichtig machen (§§ 675, 671 Abs. 2 BGB.). Auch die zum Schutz der wirtschaftlichen Freiheit und Unabhängigkeit des Dienstverpflichteten in § 624 BGB. getroffene Bestimmung wird zur Anwendung dann gelangen können, wenn das Agenturverhältnis auf Lebenszeit oder auf länger als fünf Jahre eingegangen sein sollte. In diesem Falle kann der Agent nach Ablauf von fünf Jahren mit sechsmonatlicher Frist zu jeder Zeit kündigen. Selbstverständlich kann auch durch beiderseitiges Einverständnis das Agenturverhältnis jederzeit aufgelöst werden.

Wird der Vertrag nach Ablauf der Kündigungsfrist oder der Zeit, auf die er abgeschlossen ist, mit Wissen des anderen Teiles fortgesetzt, so tritt alsdann die gesetzliche sechswöchige Kündigungsfrist gemäß § 625 BGB. ein.[91]) Das Reichsgericht hat dies in seiner neuesten Entscheidung v. 14. 1. 1908 daraus abgeleitet, daß der Agenturvertrag als eine Unterart des Dienstvertrags aufzufassen sei. Weder die Art der Vergütung, die der Agent in Gestalt von Provisionen bezieht, noch seine Stellung als die eines selbständigen Kaufmanns sind ein Hindernis, ihn als Dienstverpflichteten aufzufassen.[92]) Daher findet auf den Agenturvertrag auch § 625 BGB. Anwendung, und es kommen also nur noch die gesetzlichen, nicht mehr die vertraglichen Kündigungsfristen in Betracht, hier also diejenige des § 92 HGB., nämlich die sechswöchige zum Ende des Kalendervierteljahres.

## B. Die außerordentliche (sofortige) Kündigung.

Nach § 92 Abs. 2 HGB. kann das Vertragsverhältnis von jedem Teile ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Hiermit ist nicht bloß die bereits in § 626 BGB. gegebene Bestimmung wiederholt, sondern § 92 HGB. schließt sich auch dem in § 70 HGB. für das Verhältnis zwischen Prinzipal und Handlungsgehilfen gegebenen Grundsatz fristloser Kündigungsberechtigung an, wenn ein wichtiger Grund vorliegt.

[91]) Urteil d. RG. v. 14. 1. 1908.

[92]) s. oben S. 12; Urteil d. RG. v. 14. 1. 1908 in Gruchots Beitr. 1908 S. 990.

Die Bestimmung des § 92 Abs. 2 HGB. will ausdrücken, daß das Vertragsverhältnis einseitig „per sofort“ aufgehoben werden kann ohne Rücksicht auf gesetzliche oder vertragliche Kündigungsfristen und ohne Rücksicht auf eine vertragliche festgesetzte Zeitdauer des Agenturvertrags. Die Auflösung des Vertragsverhältnisses tritt auch „sofort“ ein,[93]) vorausgesetzt, daß die Kündigung eine rechtmäßige ist oder der andere Teil sich ihr unterwirft.[94]) Würde die Aufhebung des Vertrags für eine spätere Zeit stattfinden, so würde dies beweisen, daß der Aufhebende den Kündigungsgrund nicht für so wichtig gehalten hat, daß ihm die Fortsetzung des Vertrags nicht zugemutet werden kann. Durch die stillschweigende Fortsetzung des Vertrags für längere Zeit trotz der Kenntnis des Grundes verzichtet der Kündigungsberechtigte auf sein außerordentliches Kündigungsrecht. Auch ist die außerordentliche Kündigung formlos und bedarf insbesondere keiner Angabe von Gründen.[95])

Was als geeigneter Grund zur sofortigen Auflösung des Agenturvertrags ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist anzusehen ist, sagt das Gesetz nicht. Es führt nicht einmal wie beim Handlungsgehilfen Beispiele an (§§ 71, 72 HGB.). Jedenfalls muß der Kündigungsgrund von solcher Wichtigkeit sein, daß dem Kündigenden nach Lage der Sache nicht zugemutet werden kann, das Vertragsverhältnis bis zu dem ordentlichen vertragsmäßigen oder durch Handelsgebrauch gebotenen Auflösungstermin fortzusetzen.[96]) Die Gründe beruhen auf schuldhaftem Verhalten entweder des Agenten oder des Geschäftsherrn. Anlaß zur Kündigung geben auf seiten des Geschäftsherrn gegen den Agenten unter anderem grobe Beleidigung,[97])

---

[93]) Staub Anm. 2 zu § 70 S. 317.

[94]) Düringer-Hachenburg sub III Anm. 6 zu § 70 S. 439.

[95]) Staub Anm. 3 zu § 70 S. 317; Goldmann § 70 sub Ic S. 335; Jacusiel S. 73.

[96]) Düringer-Hachenburg sub III Anm. 7 zu § 70 S. 439.

[97]) Staub Anm. 8 zu § 92 S. 379; RG. 1908 Nr. 332, Urteil v. 11. 2. 1908; Urteil des KG. v. 26. 2. 1908, Leipz. Z. Bd. 2 S. 476: Ein wichtiger Grund zur Entlassung des Agenten liegt vor, wenn dieser sich dem Geschäftsherrn gegenüber einer groben Achtungsverletzung schuldig macht.

Untreue, unlauterer Konkurrenzbetrieb, Überschreibung fingierter Orders,[98]) Vermögensverfall,[99]) Konkurs des Agenten[100]) usw. Anderseits wird der Geschäftsherr Veranlassung zur Kündigung geben, wenn er sich grober Beleidigungen oder Körperverletzungen des Agenten schuldig macht, unvollständigen oder unrichtigen Buchauszug erteilt[101]) oder die Kundschaft unreell und fortdauernd schlecht bedient[102]) u. dgl. m.

Es braucht jedoch nicht immer ein vertragswidriges, gegen die guten Sitten verstoßendes Verhalten eines der beiden Teile vorzuliegen. Auch unverschuldete Umstände können die vorzeitige Auflösung des Agenturverhältnisses herbeiführen, wie z. B. Veränderungen in den geschäftlichen Verhältnissen des Prinzipals, die es ihm unmöglich machen, seinen Geschäftsbetrieb im bisherigen Umfang aufrechtzuerhalten, Eintritt von Naturereignissen, die ihn zur Aufgabe des Geschäfts zwingen, auf seiten des Agenten langwierige Krankheit[103]) usw.

Ist die Partei unberechtigterweise zurückgetreten, so verpflichtet sie das gegenüber dem Vertragsgenossen zum Schadensersatz im vollen Umfunge (§ 626 Abs. 1 BGB.). Für den Agenten kommt hierbei die Bestimmung des § 610 BGB. in Betracht, wonach er sich in Fällen ordnungswidriger Entlassung dasjenige anrechnen lassen muß, was er infolge des Unterbleibens der Dienstleistung erspart oder durch anderweitige Verwendung seiner Dienste erworben oder zu erwerben böswillig unterlassen hat.

War der Geschäftsherr berechtigt, den Agenturvertrag aus Gründen, die nicht in seiner Person liegen, fristlos zu kündigen, so hat der Agent keinen Anspruch auf Schadensersatz. Hat der Prinzipal die Unmöglichkeit der Erfüllung des Agenturvertrags

---

Ein solcher kann darin erblickt werden, daß der Agent Handlung-gehilfen des Geschäftsherrn in dessen Beisein beleidigt oder mißhandelt.

[98]) Düringer-Hachenburg Anm. 4 zu § 92 S. 517.

[99]) Jacusiel S. 72.

[100]) Staub Anm. 13 zu § 92 S. 381; Jacusiel S. 72.

[101]) OLGRspr. Bd. 8 S. 389/90 (OLG. Dresden v. 29. 2. 1904).

[102]) Staub Anm. 7 zu § 92 S. 379.

[103]) Staub Anm. 14 zu § 92 S. 381.

zu vertreten, so liegt für ihn die Pflicht zur Entschädigung des Agenten vor (§ 325 BGB.). Der Provisionsanspruch des Agenten für die bis zur Auflösung des Dienstverhältnisses abgeschlossenen Verträge, sei es, daß er als Vermittlungsagent nur den Abschluß vermittelt oder als Abschlußagent den Abschluß selbsttätig herbeigeführt hat, besteht auch nach Auflösung des Vertrags fort, mag dieser vertragsmäßig erfolgt sein oder nicht.

## C. Sonstige Auflösungsgründe.

Von den sonstigen Auflösungsgründen des Agenturvertrags sind insbesondere folgende zu erwähnen:

Der Tod des Geschäftsherrn ist im Zweifel auf das Agenturverhältnis ohne Einfluß (§§ 672, 675 BGB.). Es haben deshalb seine Erben den Vertrag zu erfüllen. Dagegen können Veränderungen in der Person des Geschäftsherrn durch Rechtsgeschäft unter Lebenden dem Agenten einen Grund zur sofortigen Kündigung aus § 92 Abs. 2 an die Hand geben.[104]) Eine Veränderung in der Teilhaberschaft, falls die Geschäftsherren eine Handelsgesellschaft bilden, gibt in der Regel weder einen Grund für das Erlöschen des Verhältnisses noch für die sofortige Kündigung ab.[105])

Durch den Tod des Agenten erlischt im Zweifel der Agenturvertrag gemäß § 673 BGB. Die Erben haben den Tod des Agenten dem Geschäftsherrn unverzüglich anzuzeigen, und wenn mit dem Aufschub Gefahr vorhanden ist, die Besorgung des übertragenen Geschäfts fortzusetzen, bis der Prinzipal anderweit Fürsorge treffen kann. Die bereits zur Übermittlung erteilten, dringender Erledigung harrenden Aufträge bleiben daher in Kraft.

Gerät der Geschäftsherr in Konkurs, so führt dies nach § 23 Abs. 2 KO. ohne weiteres zur Auflösung des Agenturvertrags. Erledigt der Agent die keinen Aufschub erleidenden Geschäfte, wie dies nach § 672 BGB. seine Pflicht ist, so ist er in Ansehung der nach Eröffnung des Verfahrens entstandenen

---

[104]) Düringer-Hachenburg Anm. 6 zu § 92 S. 517.

[105]) Staub Anm. 11a zu § 92 S. 380.

Ansprüche Massegläubiger. Hat er jedoch nach dem durch die Konkurseröffnung eingetretenen Erlöschen des Agenturverhältnisses die Geschäfte fortgeführt (§ 674 BGB.), so sind die hieraus nach der Konkurseröffnung entstandenen Ersatzansprüche nur Konkursforderungen im Sinne von § 61 Ziff. 6 KO. (§ 27 KO.).

Der Konkurs über das Vermögen des Agenten beendet an sich das Agenturverhältnis nicht, er berechtigt aber den Prinzipal zur fristlosen Kündigung des Vertrages.[106])

Veräußert der Agent sein Geschäft oder gibt er ohne dringende Umstände das Agenturgewerbe auf, ohne seinen Verpflichtungen gegenüber seinem Prinzipal aus dem Agenturverhältnisse nachzukommen, so macht er sich schadensersatzpflichtig und der Geschäftsherr kann das ihm aus § 92 Abs. 2 zustehende Recht auf sofortige Kündigung ausüben.

Wenn der Agent auch, wie oben erwähnt[107]) worden ist, berechtigt ist, sich der Mitwirkung von Hilfspersonen zu bedienen, so braucht sich der Prinzipal eine Übertragung des von ihm dem Agenten entgegengebrachten Vertrauens auf dritte Personen unter Aufgabe eigener Verantwortlichkeit nicht gefallen zu lassen.

## VII. Schluß.

## Gewerbliche Beschränkungen.

§ 7.

Im allgemeinen unterliegen die Agenten gewerblichen Beschränkungen nicht. Doch existieren für einige Arten von Agenten besondere Vorschriften.

Gemäß § 14 GewO. haben die Agenten und Unteragenten von Mobiliar- und Immobiliar-Feuerversicherungsanstalten bei Übernahme, Aufgabe oder Entziehung der Agentur innerhalb der nächsten acht Tage der zuständigen Behörde ihres Wohnorts entsprechende Anzeige zu erstatten.

[106]) Staub Anm. 13 zu § 92 S. 381; Jacusiel S. 72.
[107]) s. oben S. 29; Staub Anm. 3 zu § 92 S. 381; Jacusiel S. 72.

Für ausländische Agenten bedarf es nach § 58 des Gesetzes v. 12. 5. 1901 für den Betrieb des Versicherungsgeschäfts im Inland „der Erlaubnis“ der Aufsichtsbehörde.

Gemäß § 11 und 12 des Reichsgesetzes über das Auswanderungswesen v. 9. 6. 1897 bedürfen die Auswanderungsagenten zum Betriebe ihres Gewerbes der von der Verwaltungsbehörde zu erteilenden Erlaubnis. Außerdem ist in § 14 dieses Gesetzes ihnen vorgeschrieben, daß sie eine Kaution von 1500 Mk. zu stellen haben.

Gewerbsmäßigen Vermittlungsagenten von Immobiliarversicherungen[108]) und Darlehn[109]) kann gemäß § 35 Abs. 3 wegen Unzuverlässigkeit der Gewerbebetrieb untersagt werden.

Endlich sei noch zu erwähnen, daß die Warenagenten, auch wenn sie außerhalb ihrer gewerblichen Niederlassung oder durch in ihrem Dienste stehende Reisende Bestellungen auf Waren suchen, einer Legitimationskarte nicht bedürfen, wenn sie nur Proben und Muster mit sich führen.[110]) Will jedoch der reisende Agent größere Vorräte mit sich führen und verkaufen, so bedarf er nach § 44a GewO. einer Legitimationskarte.

## VIII. Anhang.

## Das Alleinverkaufsrecht.[111])

§ 8.

Eine eigentümliche Bildung des modernen Verkehrs, die sich auch nicht unter eine der im Handelsgesetzbuch geregelten Typen der Hilfsgewerbe des Güterumlaufs einreihen läßt, ist das sogen. „Alleinverkaufsrecht“, dessen Wesen darin besteht, daß Fabriken oder sonstige geschäftliche oder industrielle Unternehmungen den Alleinvertrieb ihrer Waren oder Erzeugnisse

---

[108]) vgl. hierzu Landmann Anm. 9 Abs. 1 zu § 35 GewO. S. 345.

[109]) vgl. hierzu Landmann Anm. 9 Abs. 2 zu § 35 GewO. S. 345.

[110]) vgl. hierzu Landmann Note 8 zu § 44 GewO.

[111]) vgl. hierzu den Artikel von Amtsrichter Dr. Thiesing-Celle in der Juristischen Rundschau Nr. 43 des Berliner Tagebl. v. 9. 7. 1908.

für einen bestimmten Bezirk und für eine bestimmte Zeit einer bestimmten Person als ihrem „Vertreter“ übertragen. Und zwar geschieht das in der Weise, daß der Vertreter die Waren von dem Lieferanten auf eigene Rechnung kauft und sie wiederum auf eigene Rechnung und im eigenen Namen weitervertreibt. Dieser sogen. Alleinvertreter ist weder Kommissionär, da er nicht für Rechnung des Lieferanten verkauft, noch Makler oder Agent, da er Geschäfte im eigenen Namen macht.

Der sogen. Alleinvertreter hat aber mit Agenten, besonders mit dem Bezirksagenten eine gewisse Verwandtschaft, so daß vor mehreren Jahren das Oberlandesgericht Frankfurt[112]) ein derartiges Verhältnis als einen Agenturvertrag aufgefaßt hat. Die Ähnlichkeit besteht darin, daß beide die Vertretung ihrer Häuser für ein bestimmtes Gebiet haben. Der Unterschied beruht aber darauf, daß der Geschäftsherr selbst oder durch andere in dem Bezirke Geschäfte machen darf, dem Agenten aber auch von diesen Geschäften Provision zahlen muß, während der Alleinvertreter, der ja keine Vergütung, sondern den Erlös selbst erhält, einen Anspruch darauf hat, daß nur er allein die Waren in dem vorbehaltenen Bezirk vertreibt.

Welche Folge hat es nun, wenn Beeinträchtigungen des Alleinverkaufsrechts vorkommen?

Liefert der Geschäftsherr vom Beginn der Vertragszeit an in den Bezirk des Alleinvertreters hinein, und zwar indirekt durch andere Personen, ohne daß er es verschuldet hat oder er es hindern kann, so würde darin unter Umständen eine von ihm nicht zu vertretende gänzliche oder teilweise Unmöglichkeit der Vertragserfüllung, nämlich der Gewährung des Alleinverkaufs, von seiten des Geschäftsherrn gemäß § 323 BGB. erblickt werden können.

Hat der Geschäftsherr dagegen den Eingriff in das Alleinverkaufsrecht verschuldet, so würde eine von ihm zu vertretende sogen. positive Vertragsverletzung vorliegen, die ihn schadensersatzpflichtig macht. Den Schaden aber nachzuweisen, der entstanden ist, wird dem Vertreter schwer gelingen, da er nicht

---

[112]) OLGRspr. Bd. 46 S. 122.

Rechenschaftsablage, noch auch, wie der Agent gemäß § 91 HGB., die Vorlegung eines Buchauszugs verlangen kann. Ein solcher Anspruch steht ihm um deswillen nicht zu, weil weder ein Gesellschaftsverhältnis zwischen den Parteien angenommen noch in dem vertragswidrigen Verhalten des Geschäftsherrn die wissentliche Besorgung fremder Geschäfte, nämlich des Vertreters im Sinne von § 687 Abs. 2 BGB. gefunden werden kann. Eine Vorschrift, wonach jeder zum Schadensersatz Verpflichtete dem anderen über die schädigenden Geschäfte Rechenschaft und Auskunft zu erteilen hat, gibt es nicht.[113])

Abgesehen jedoch von Schadensersatzansprüchen kann aber die Vertragsverletzung des Geschäftsherrn dem Vertreter die Möglichkeit geben, von dem Vertrage auf Grund von §§ 325, 326 BGB. ganz loszukommen.[114])

---

[113]) RG. Bd. 58 Nr. 82 S. 322ff., Urteil v. 24. 6. 1904.
[114]) RG. Bd. 54 S. 268ff., Urteil v. 17. 4. 1903.

Spezialdruckerei für Dissertationen, Robert Noske, Borna-Leipzig.